أَنْهُوا هذا الكسادَ الآن



بول كروجمان

أَنْهُوا هذا الكسادَ الآن

تأليف
بول كروجمان

ترجمة
أميرة أحمد إمبابي

مراجعة
لبنى عماد تركي



أَنْهُوا هذا الكسادَ الآن

بول كروجمان

End This Depression Now!

Paul Krugman

الناشر مؤسسة هنداوي سي آي سي
المشهرة برقم ١٠٥٨٥٩٧٠ بتاريخ ٢٦ / ١ / ٢٠١٧

٣ هاي ستريت، وندسور، SL4 1LD، المملكة المتحدة
تليفون: ‎+ ٤٤ (٠) ١٧٥٣ ٨٣٢٥٢٢
البريد الإلكتروني: hindawi@hindawi.org
الموقع الإلكتروني: http://www.hindawi.org

إنَّ مؤسسة هنداوي سي آي سي غير مسئولة عن آراء المؤلف وأفكاره،
وإنما يعبِّر الكتاب عن آراء مؤلفه.

تصميم الغلاف: إسلام الشيمي.

الترقيم الدولي: ٩٧٨ ١ ٥٢٧٣ ١٠٨٤ ١

المحتويات

من أفضل ما قيل عن الكتاب

لا يمكن لكتابٍ أن يكون مناسِبًا لتوقيتِ إصداره أكثر من هذا الكتاب … فكروجمان يذكِّرنا بإصرارٍ بأن التكلفتين الاقتصادية والاجتماعية للتحوُّل السابق لأوانه نحو خفض العجز فادحتان.

مجلة نيويورك ريفيو أوف بوكس

هذا النوع من الكتب يجعلك تتمنَّى لو كان مقرَّرًا إلزاميًّا، وتودُّ أن تقتبسَ منه لكلِّ مَن يريد أن يستمع؛ وذلك لأن هذا الكتاب يقدِّم سردًا شاملًا لكيفية انتهاء الأمر بنا إلى فعل عكس ما يمليه علينا المنطقُ والتاريخُ للخروج من هذه الأزمة.

دِكا آيتكِنهيد
صحيفة ذا جارديان

إن إصرار كروجمان على مساعدة الأُسَر الأمريكية المكافِحة علاجٌ شافٍ لتركيز واشنطن — الذي لا يحيد — على خفض الميزانية.

مجلة فورين بوليسي

لقد كَسر بول كروجمان، ذلك الاقتصاديُّ الذي يُثبِت دائمًا أنه على حقٍّ، الحلقةَ المعتادة بتقديم هذا الحلِّ العملي للزمن المضطرب الذي نعيش فيه.

جون سنو، شبكة قنوات آي تي إن

صعد بول كروجمان إلى الساحة ليلعب الدورَ الذي لعبه جون مينارد كينز في ثلاثينيات القرن العشرين؛ إذ يدعو الحكومةَ بلُغة واضحة سلِسة لزيادة الإنفاق حتى تُخرِجَنا من حالة الركود التي انغمسنا فيها.

مجلة ديسِّنت

إنه خليفة كينز ... ولا سبيل لدحض دعوته إلى التوسع في الطلب العالمي.

سايمون جنكينز
صحيفة ذا جارديان

جاء كتاب كروجمان في الوقت المناسب ليلخِّص لنا كيف وصَلْنا إلى هذه النقطة، ويقدِّم نقدًا لاذعًا لسياسات التقشُّف، ويشرح كيفيةَ إعادةِ الناس إلى العمل.

مجلة دولارز آند سِنس

قد تختلف مع أطروحته، ولكنكَ ستواصِل القراءةَ.

مجلة ذا ويك

جاء هذا الكتاب — للمؤلِّف الحائز على جائزة نوبل — في التوقيت المناسِب تمامًا.

أندرو هيل
صحيفة فاينانشال تايمز

لا يخشى كروجمان مواجهةَ أحدٍ كائنًا مَن كان.

صحيفة سان فرانسيسكو ويكلي

ذكاء كروجمان ونَزْعته التوافقية يضمنان اجتذابَ هذا الكتاب لشريحةٍ عريضةٍ من القرَّاء، من أقصى اليسار السياسي إلى أقصى اليمين، ومن الفئة التي تمثِّل ٩٩٪ من الشعب إلى الفئة التي تمثِّل ١٪.

مجلة بابليشرز ويكلي

يمثِّل هذا الكتابُ إسهامًا مهمًّا في دراسات الاقتصاد الحالية، ومدعاةً للأمل في العودة إلى تنفيذ الحلول الفعَّالة.

مجلة كِركَس ريفيوز



إلى العاطلين عن العمل، الذين يستحِقُّون وضعًا أفضل

شكر وتقدير

يعكس هذا الكتابُ الإسهاماتِ القيِّمةَ التي قدَّمَها جميعُ الاقتصاديين الذين حارَبُوا من أجل توصيل رسالةٍ مفادها أن هذا الكساد يمكن ويجب علاجه سريعًا. وقد اعتمدتُ في كتابةِ المخطوطة الأولى للكتاب على الرؤيةِ النافذة لزوجتي روبن ويلز — كما أفعل دائمًا — والمساعَدةِ الكبيرةِ التي قدَّمَها لي دريك مكفيلي في دار نشر نورتون.

مقدمة هذه الطبعة

انتهيتُ من كتابة الطبعة الأولى لهذا الكتاب في فبراير ٢٠١٢، وسطَ قدرٍ هائل من الغموض حيال ما سيحمله لنا المستقبلُ القريب؛ مَن سيفوز في الانتخابات الأمريكية المُزْمَع إجراؤها في نوفمبر المقبِل؟ وهل ستمزِّق الأزمةُ المالية أوروبا أشلاءً؟ وكيف ستصمد الرسالةُ الأساسية للكتاب في مواجهة الأحداث؟

الآن، تبدَّد بعض ذلك الغموض؛ ففي الولايات المتحدة، حقَّقَ الديمقراطيون نصرًا كبيرًا — وإن لم يكن كاملًا — في الانتخابات؛ إذ أعادوا باراك أوباما إلى البيت الأبيض، وزادوا أغلبيتهم في مجلس الشيوخ، غير أنهم أخفقوا في إسقاط الأغلبية الجمهورية في مجلس النواب. وفي أوروبا، هدأتِ الأسواقُ المالية إلى حدٍّ ما، ويُعزى الفضلُ في ذلك إلى حدٍّ كبيرٍ إلى الدعم الذي قدَّمَه البنك المركزي الأوروبي، لكن الاقتصادَ الحقيقي استمرَّ في التدهورِ في معظم دول القارة الأوروبية؛ على وجه التحديد، تفاقَمَ الوضعُ الذي كان متردِّيًا أصلًا في جنوب أوروبا؛ فارتفعَتْ معدلاتُ البطالة في كلٍّ من اليونان وإسبانيا الآن لِتَبْلغَ مستوياتٍ لم تصل إليها الولاياتُ المتحدة في أَوْج أزمة الكساد الكبير. وخلال عام ٢٠١٢، ارتدَّتْ منطقةُ اليورو بأَسْرها إلى حالة الركود.

هل غيَّرَ أيٌّ من هذه الأحداث الرسالةَ الأساسية لهذا الكتاب؟ الإجابة هي لا، للأسف؛ بل على العكس من ذلك، لقد أصبحَتِ الرسالةُ — التي مفادها أننا نواجِه كارثةً خطيرةً لا داعيَ لها — أوثَقَ صلةً بالواقع من أي وقتٍ مضى؛ فالعالَم المتقدِّم لا يزال غارقًا في الكساد؛ حيث يبحث عشراتُ الملايين من الرجال والنساء عن عمل دون جدوَى، وتُهدَر إمكاناتٌ اقتصادية تُقدَّر بتريليونات الدولارات. ومع ذلك، فإن الأدلة تشير بوضوحٍ أكثرَ من أيِّ وقتٍ مضى إلى أن هذا الكساد غيرُ مبرَّر، فهو ليس سوى نتيجةٍ لعدم كفاية

الطلب، وإذا عكسَتِ الحكوماتُ اتجاهاتها التقشُّفية الكارثية، وسعَتْ نحوَ تجديدِ التدابير التنشيطية عوضًا عن ذلك، فسيمكننا أن نَنْعَمَ بتعافٍ سريعٍ.

دعُونا ننظر إلى الوضع الحالي، وبخاصة آفاق العمل في الولايات المتحدة الآن وقد انتهَتْ من الانتخابات.

كارثة التقشُّف الأوروبية

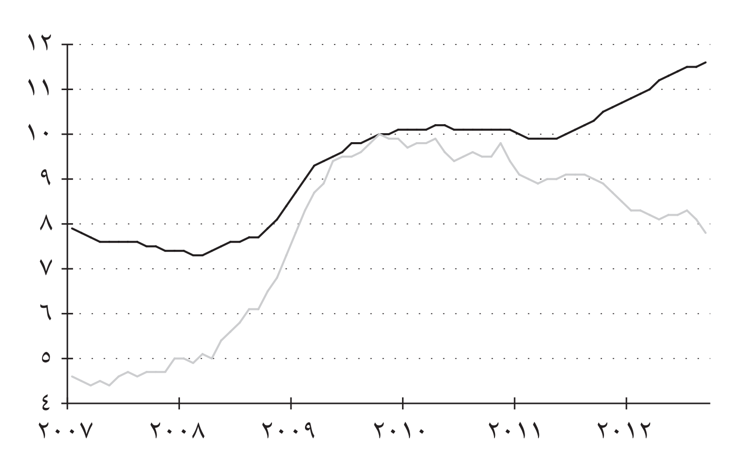
إذا أردتَ أن تفهم أين نحن الآن، فالشكل أدناه نقطةُ انطلاقٍ لا بأسَ بها؛ يبيِّن الشكلُ معدلاتِ البطالة في الولايات المتحدة ومنطقة اليورو، وهي مجموعة من الدول الأوروبية الغنية في معظمها، التي اعتمدَتِ اليورو عملةً موحَّدةً لها. ويوضِّح الشكلُ نقطتين رئيسيتين: لقد تَشارَكَ جانِبَا المحيط الأطلسي الأزمةَ منذ عام ٢٠٠٧ وحتى عام ٢٠١٠، لكنَّ أوضاعهما تبايَنَتْ منذ ذلك الحين.

في المرحلة الأولى — من أواخر عام ٢٠٠٧ وحتى أوائل عام ٢٠١٠ — غرقَتْ أوروبا والولايات المتحدة، على حدٍّ سواء، في حالةٍ من الركود العميق، وشهدَتَا ارتفاعًا سريعًا في معدلات البطالة. كان هذا الارتفاعُ أكثرَ حدَّةً في الولايات المتحدة؛ حيث يكون فصْلُ الموظفِين من العمل أسهلَ منه في معظم دول أوروبا، ولكن على أي حال، فإن الضربةَ كانت أشدَّ وطأةً على اقتصادِ شمال الأطلسي كلِّه منذ بداية الكساد الكبير.

لكنْ بدايةً من عام ٢٠١٠، بدَأَ التبايُنُ يظهر بين جانبَيِ المحيط الأطلسي؛ فعلى أحد الجانبين، بدأَتِ الولاياتُ المتحدة في خلْقِ فُرَصِ عملٍ جديدة. ومع أن الهبوطَ الأوَّليَّ في معدلات البطالة كان خدعةً إحصائيَّةً في جزءٍ منه (كما هو موضَّح أدناه)، فإنه بحلول ٢٠١١–٢٠١٢ بدأَتْ بوادرُ التحسُّنِ الاقتصادي تَلُوح واضحةً. وعلى النقيض من ذلك، راحَتْ أوضاعُ الاقتصاد الأوروبي تسير من سيِّئٍ إلى أسوأ؛ وبحلول عام ٢٠١٢ كانت القارةُ قد عادَتْ رسميًّا إلى الركود.

ما سببُ هذا التبايُنِ؟ يمكن إيجادُ التفسير في الفصل الحادي عشر، الذي يصف كيف شَهِد عامُ ٢٠١٠ ظهورَ «أنصارِ التقشُّف» المفاجئ، الذين أصرُّوا على أن تَفرض الحكومات تخفيضاتٍ في الإنفاق وتَزيد الضرائب حتى مع ارتفاع معدلات البطالة. وفي الولايات المتحدة — حيث لم تتغلغل سياسةُ التقشُّف كثيرًا — حدَثَ بالرغم من ذلك بعضُ التقشُّف الفعلي بسبب التخفيضات التي فرضَتْها حكوماتُ الولايات والحكومات المحلية.

معدلات البطالة



أما في أوروبا فقدْ سيطَرَ أنصارُ التقشُّف على مناقشاتِ السياسات، وفُرِضَ التقشُّفُ الحادُّ على البلدان المَدِينة المتعثِّرة شرطًا للحصول على المعونة. وكي نَحْصل على صورة قريبة من الواقع، لو افترضنا أن الولايات المتحدة اعتمدَتْ سياسةَ تخفيضِ الإنفاق وزيادةِ الضرائب بالقدر نفسه الذي فُرِضَ على اليونان، فستصل قيمة المبلغ المتحصِّل نحو ٢٫٥ تريليون دولار «سنويًّا». وفي الوقت ذاته، فَرضَتْ أيضًا البلدانُ التي لا تواجِهُ أيَّ متاعب في الاقتراض — مثل ألمانيا وهولندا — على نفسها تدابيرَ تقشُّفيةً متواضعة؛ لذا جاءَتِ النتيجة الإجمالية لأوروبا في صورة انكماشٍ ماليٍّ حادٍّ.

ووفقًا لمذهب التقشُّف، كان ينبغي تعويضُ أيِّ آثار سلبية تَنتج عن هذا الانكماش من خلال التحسُّن في ثقة المستهلكين والشركات، وهو ما وصفْتُه من قبلُ بأن «جنيَّةَ الثقة» كان من المفترض أن تهبَّ للنجدة. إلا أنه على أرض الواقع لم تَظهر جنيَّة الثقة، وكانت النتيجة أنه في حين أن الولايات المتحدة تعافَتْ تعافيًا متواضِعًا على الأقل من آثار

الأزمة المالية، فإن أوروبا ازدادَ غرقُها في بئر الكساد منذ ٢٠١٠، مع تزايُد وتيرةِ الانهيار على مدار عام ٢٠١٢.

ينبغي أن نولي المملكة المتحدة اهتمامًا خاصًّا هنا، وهي التي لم تعتمد اليورو؛ ومن ثَمَّ تتمتَّع باستقلالية كبيرة في سياساتها. كان يمكن لبريطانيا أن تستغلَّ هذه الاستقلالية — التي تنعكس في صورة تكاليف اقتراض منخفضة جدًّا، ضِمن أمور أخرى — لتجنُّبِ الوقوع في الكارثة الأوروبية، ولكن للأسف، فإن حكومة كاميرون — التي جاءَتْ إلى السلطة عام ٢٠١٠ — آمَنَتْ تمامًا بمذهب التقشُّف، ربما أكثر من أيِّ نظامٍ آخَر في سائر الدول المتقدِّمة. وفي حين أنه ثمة بعض الخلاف حول الأهمية النسبية للتقشُّف في مقابل عوامل أخرى في دفع الاقتصاد البريطاني إلى الكساد، فثمة حقيقة واحدة مؤكَّدة؛ أَلَا وهي: أن أداء الاقتصاد البريطاني كان متردِّيًا بشكل ملحوظ؛ إذ انخفَض الناتج المحلي الإجمالي منذ بداية الأزمة عن أمثاله، ليس فقط في الولايات المتحدة، ولكن في منطقة اليورو كذلك وحتى في اليابان.

الأخبار السارَّة هنا — إنْ جاز التعبير — هي أن بعض أفراد النخبة المعنِيَّة بوَضْعِ السياسات أقرُّوا على الأقل بأنهم أساءوا التقدير. على وجه التحديد، احتوَتْ طبعة أكتوبر ٢٠١٢ من تقرير آفاق الاقتصاد العالمي لصندوق النقد الدولي على اعترافٍ مدهِشٍ بالذنب فيما يتعلَّق بآثار التقشُّف؛ فقد اعترف صندوق النقد الدولي أنه بعد عام ٢٠١٠ كان أداء عددٍ من الأنظمة الاقتصادية الأوروبية أسوأَ بكثيرٍ مما كان متوقَّعًا، مُضِيفًا أن هذه الأخطاء في التوقُّعات كانت مرتبطة ارتباطًا ممنهجًا ببرامج التقشُّف؛ حيث كانَتِ الدولُ التي فَرضَتْ أكبرَ خفض في الإنفاق أو زيادة في الضرائب هي الأكثرَ تدنِّيًا عن المستويات المتوقَّعة. وماذا كانت النتيجة التي خلص إليها صندوق النقد الدولي من ذلك؟ أنه في الظروف التي تغلِب عليها سمةُ الكساد، تكون «المضاعفات المالية» — وهي أثرُ التوسع أو الانكماش الحكومي على الاقتصاد — أكبرَ كثيرًا مما توقَّعَ صندوقُ النقد الدولي ووكالات أخرى مثل المفوضية الأوروبية. في الواقع، لقد خلص صندوق النقد الدولي إلى أن هذه المضاعفات تتماشَى — إلى حدٍّ ما — مع ما كان أتباعُ كينز يزعمونه دائمًا.

للأسف، في وقتِ كتابة هذه السطور، ليس ثمة ما قد يشير إلى استعدادِ سائر اللاعبين الرئيسيين على الساحة الأوروبية لتقبُّل هذه المعلومات؛ ففي اليونان والبرتغال، ما زالت «المجموعة الثلاثية» — صندوق النقد الدولي، والبنك المركزي الأوروبي، والمفوضية

الأوروبية — تُصرُّ على اشتراطِ اتخاذِ إجراءاتٍ تقشُّفية أكثر ضراوةً للحصول على القروض الطارئة، بالرغم من الأدلة الدامغة التي تشير إلى أن ذلك الدواءَ قاتلٌ. وفيما أعلَنَ البنك المركزي عن استعداده من حيث المبدأ لشراء سندات الدول المتعثِّرة، مثل إسبانيا وإيطاليا، فقد أوضَحَ أن إسبانيا — التي تتَّبِع بالفعل إجراءاتٍ تقشُّفيةً صارمة — عليها أن تَزيد من هذه الإجراءات كشرطٍ لتفعيل عمليات الشراء.

إذَنْ، ما الذي يتطلَّبُه إنقاذُ أوروبا؟ لا تزال وصفةُ الإنقاذ التي أُقدِّمها في الفصل العاشر هي الأملَ الباقي؛ أَلَا وهي: أن نُخفِّف حدة التقشُّف في البلدان المَدينة، وأن نُدخِل ولو بعضَ التوسُّعِ المالي في البلدان الدائنة، وأن يَتَّبع البنكُ المركزي الأوروبي سياساتٍ توسُّعيةً تهدف إلى رفع معدل التضخُّم بعضَ الشيء في أوروبا بأَسْرها؛ إلا أنه لم يتضح بعدُ ما إذا كانت مثل هذه الأفكار ستلقَى قبولًا سياسيًّا أم لا، ومتى سيحدث ذلك؛ كما أننا لا نعلم مقدار ما تمتلك أوروبا من وقت.

لا تنحصر مشكلةُ الكساد المستمر والمتفاقِم في أوروبا في مجرد كونه مأساةً إنسانية مروِّعة فحسب، بل تتجاوز ذلك بما لها من تداعيات سياسية مرعبة؛ ففي اليونان، يتزايد نفوذُ الحركات السياسية المتطرِّفة، بما في ذلك حركة «الفجر الذهبي» ذات الميول الفاشية الصريحة؛ وفي إسبانيا، أَخَذَ نجمُ الحركات الانفصالية في الصعود، لا سيما في كتالونيا. لا أحد يَعْرف أين تكمن نقطة الانهيار، ولكنَّ أصداءَ حقبة ثلاثينيات القرن العشرين تتردَّد بقوةٍ لا يمكن تجاهُلها.

التعافي الجزئي في أمريكا

منذ عام ٢٠١٠، حظيَتِ الولايات المتحدة بميزتين كبيرتين مقارَنةً بأوروبا؛ الميزة الأولى هي أننا لدَيْنا عملة واحدة تدعمها حكومة واحدة؛ لذلك لم تواجِه المناطقُ التي تعاني من الكساد أزماتٍ ماليةً على النمط الأوروبي. فدورة الانتعاش والتراجُع التي تَعرَّضَ لها قطاعُ الإسكان في ولاية فلوريدا لم تختلف كثيرًا عمَّا شهدَتْه إسبانيا، إلا أن فلوريدا تستطيع الاعتمادَ على واشنطن لإرسالِ شيكاتِ الضمان الاجتماعي لسكَّانها، ودَفْعِ فواتير الرعاية الصحية، وإنقاذِ بنوكها؛ ونتيجةً لذلك، لم تشهد الولايات المتحدة أزمةً ماليةً تماثِلُ تلك التي وقعَتْ في جنوب أوروبا.

الميزة الثانية هي أن نفوذَ أنصار التقشُّف لم يتغلغل في هذا الجانب من المحيط الأطلسي قطُّ قدْرَ توغُّله في أوروبا؛ صحيح أنهم استطاعوا تحويلَ دفةِ النقاش الاقتصادي من فُرَصِ العمل إلى المخاطر المزعومة للعجز؛ وهي مخاوف — كما أوضحْتُ في الفصل الثامن — كانَتْ دائمًا من نسج خيالهم. (كما تنبَّأَ أتباعُ كينز، ظلَّتْ تكاليفُ الاقتراض في الولايات المتحدة في أدنى مستوياتها على مرِّ التاريخ بالرغم من ارتفاع حجم الديون والعجز الكبير.) إلا أن التحرُّك الفعلي نحو التقشُّف في الولايات المتحدة كان متواضِعًا نسبيًّا، وهو ما نتج في المقام الأول عن تخفيضِ الإنفاق على مستوى الولايات، وكذلك على المستوى المحلي.

بعبارةٍ أخرى، نجحَتِ الولايات المتحدة في تجنُّبِ الوقوع في أخطاء السياسات الفادحة التي تعانيها أوروبا، ويشهد اقتصادُ الولايات المتحدة تقدُّمًا حقيقيًّا — وإنْ كانَ غير كافٍ — منذ أواخر عام ٢٠١١. لكن لسوء الحظ، فإن هذا التقدُّمَ الذي أحرزَتْه أصبَحَ في خطرٍ بسبب حالة الجمود السياسي التي فشلَتِ انتخاباتُ ٢٠١٢ في حلِّها.

وكما يبيِّن الشكلُ السابق، فقد انخفَضَ معدلُ البطالة الرسمي في الولايات المتحدة انخفاضًا كبيرًا عن ذروته في أواخر عام ٢٠٠٩. يعود جزءٌ من هذا الانخفاض إلى الخداع الإحصائي؛ فالعمَّال لا يُعتبَرون عاطلين عن العمل إذا كَفُّوا عن البحث الجاد عن عمل؛ ومن ثَمَّ يمكن لإحباط العاملين وحده أن يخفض معدلات البطالة المسجَّلة. أما منذ خريف عام ٢٠١١ فصاعدًا، فقد حدَثَ تحسُّنٌ حقيقيٌّ ملحوظ في سوق العمل؛ إذ راح معدلُ توظيف الأمريكيين في أَوْج سِنِّ العمل ينمو بوتيرةٍ أسرع بوضوحٍ مِن معدل نمو السكان.

تعكس هذه المكاسب «عمليةَ التعافي الطبيعية» الموصوفةَ في الفصل الثاني عشر؛ حيث تسعى الشركات لشراء المعدات والبرمجيات مجدَّدًا، حتى إنْ كان ذلك بهدفِ مواكَبةِ التقدُّم التكنولوجي فحسب. وقد تخلَّصَتْ سنوات الركود التي شهدَها قطاعُ الإسكان من أيِّ أعمالِ تشييدٍ زائدة تمَّتْ خلالَ سنوات الفقاعة، وبدأ القطاع يتعافى تدريجيًّا؛ كما انخفضَتْ تدريجيًّا ديونُ الأُسَرِ نسبةً إلى دَخْلها؛ مما حرَّر المستهلكين وأتاح لهم البدءَ في العودة إلى زيادة الإنفاق على استحياءٍ.

إلا أنه من المهم تجنُّبُ المبالَغةِ في تقدير المكاسب؛ فالاقتصاد الأمريكي لا يزال يعاني كسادًا عميقًا.

فَلْننظر في مشكلة البطالة الطويلة الأجل تحديدًا، وهي بالتأكيد أسوأ آفةٍ تعانِيها العمالةُ الأمريكية؛ فقبل الأزمة المالية، كانَتْ معدلاتُ البطالة الطويلةُ الأجل لدَيْنا متدنِّيةً جدًّا؛ فعلى الرغم من أنه كان ثمة ٦٫٨ ملايين أمريكي عاطل عن العمل في أكتوبر ٢٠٠٧، فإن ٧٥٠ ألفًا منهم فقط ظلُّوا عاطلين عن العمل لمدةٍ تزيد عن العام. وبعد مرور أربع سنوات، تضاعَفَ هذا الرقم ستةَ أمثال تقريبًا؛ حيث وصَلَ إلى ٤٫١ ملايين نسمة. وعلى الرغم من مؤشرات التعافي، ففي أكتوبر ٢٠١٢ ظلَّ ٣٫٦ ملايين أمريكي في فئة العاطلين عن العمل لمدةٍ تزيد عن العام.

المغزى من هذا هو أنه على الرغم من التقدُّم الذي أحرزه اقتصادُ الولايات المتحدة، فإن هذا التقدُّمَ أبطأُ بكثيرٍ ممَّا ينبغي أن يكون عليه، ولا يزال العمَّالُ الأمريكيون وأُسَرُهم يقاسون معاناةً هائلةً بلا داعٍ، وثمة خطر حقيقي من أن يقوِّض الجمودُ السياسي حتى هذا القدرَ غيرَ الكافي من التعافي؛ وذلك بسبب «الهاوية المالية».

في الواقع، تحوَّلَتْ تلك العبارة — التي صاغَها بن برنانكي — إلى إشكاليةٍ؛ لأنها جعلَتِ الناسَ يظنُّون، خطأً، أن المشكلةَ التي تلوح في الأفق ذاتُ صلةٍ بعجزِ الميزانية، وأنا أفضِّل مصطلحًا اقترَحَه براين بويتلر — من الموقع الإلكتروني توكينج بوينتس ميمو — وهو مصطلح «قنبلة التقشُّف»؛ تلك القنبلة التي أشعَلَ فتيلَها تصرُّفان أتى عليهما الحزبُ اليميني.

الأول كان في عام ٢٠٠١، حين صدم جورج دبليو بوش — الذي كان رئيسًا آنذاك — الجميعَ بتمرير خفضٍ كبيرٍ على الضرائب من خلال الكونجرس، مستغِلًّا المناورةَ البرلمانية المعروفة باسم التسوية لتجاوُزِ العراقيل من جانب مجلس الشيوخ. ووفقًا لقواعد مجلس الشيوخ، ينبغي أن تنتهي صلاحيةُ التشريعات الضريبية التي تُمَرَّر من خلال هذه المناورة بنهاية عام ٢٠١٠، وهو ما لم يُبْدِ بوش أيَّ ممانعةٍ له؛ وجزء من السبب وراء هذا هو أنه كان يتوقع استمرارَ سيطرة الجمهوريين عند انتهاء المهلة، إلى جانب أن تاريخَ انتهاءِ المهلة يُخفِي التكلفةَ الحقيقية التي تكبَّدَتْها الميزانيةُ نتيجةً لتلك الهبة.

لكن واقع الأمر كان أنه بحلول ٣١ ديسمبر ٢٠١٠، كان مَن يقيم في البيت الأبيض مرشَّحًا ديمقراطيًّا. وعلى الرغم من ذلك، فبدلًا من ترك الضرائب ترتفع بينما يعاني الاقتصادُ الكسادَ، عقد الرئيس أوباما صفقةً لتمديد تخفيضات بوش الضريبية سنتين أُخريَيْن. أمَّا الآنَ وقد تجاوَزَ مرحلةَ الانتخابات، فقد أبدَى رغبته في السماح بإنهاء بعض التخفيضات الضريبية، وتحديدًا تلك التي يستفيد منها أغنى الأمريكيين. إلا أن

الجمهوريين لا يزالون محتفظين بسيطرتهم على مجلس النواب، وهم يهدِّدون حاليًّا بعدم تمرير أيِّ تشريعٍ ضريبيٍّ ما لم يُحافَظْ على انخفاض معدلات الضرائب على الأغنياء. وإذا لم يُحَلَّ هذا المأزقُ، فسترتفع الضرائبُ على الطبقتين المتوسطة والغنية معًا؛ ما سيوجِّه ضربةً كبيرةً في وقتٍ لا يزال الاقتصاد يعاني فيه الكسادَ.

بالإضافة إلى ذلك، في عام ٢٠١١ هدَّدَ الجمهوريون بعدم إقرار الرفع اللازم لسقف مديونية الولايات المتحدة؛ ما من شأنه أن يمنع الحكومةَ من اقتراض النقود التي تحتاجها لدفع فواتيرها، ولتجنُّبِ هذه النتيجة — التي كان من الممكن أن تكون كارثيةً — طالَبُوا بامتيازاتٍ في السياسات. اختارَ الرئيسُ ألَّا يتحدَّاهم لرؤية مدى صدْقِ تهديدهم، ولجأ في المقابل إلى التفاوُضِ على صفقةٍ من شأنها أن تخفض الإنفاقَ في نهاية عام ٢٠١٢، ما لم يتمَّ التوصُّلُ إلى اتفاقٍ آخَر، وهو ما لم يحدث حتى وقت كتابة هذه الكلمات.

وعلاوةً على كلِّ ما سلف، فمن المقرَّر وَقْفُ العمل بعدة إجراءات مهمة تستهدف تنشيطَ الاقتصاد — تتمثَّل بالأساس في خفضٍ مؤقَّتٍ لضريبة الرواتب وتمديد إعانات البطالة — بنهاية عام ٢٠١٢.

ويعني كلُّ هذا أنه في حالة استمرار الجمود السياسي، ستنخرط حكومة الولايات المتحدة بصورة شبه تلقائية في نوبةٍ مفاجئةٍ من التقشُّف على النمط الأوروبي، فترفع الضرائبَ وتخفض الإنفاقَ في اقتصادٍ ضعيفٍ في الأساس؛ وهذا قطعًا ليس العلاجَ الصحيح.

إلا أن هذا قد يحدث على أي حال؛ فالرئيس أوباما يرى أنه يواجِه محاولاتِ الابتزاز؛ إذ يهدِّد الجمهوريون بتقويض الاقتصاد ما لم يحقِّقْ لهم مبتغاهم، وقد استسلَمَ بالفعل لمثل هذا الابتزاز في نهاية عام ٢٠١٠، ومرة أخرى في عام ٢٠١١ فيما يتعلَّق بسقف المديونية؛ وإذا كان أوباما ينتوي أن يتَّخِذَ موقفًا حازمًا يومًا ما، فسيكون من الصعب أن يجدَ توقيتًا أفضل من اللحظة التالية على فوزه في انتخابات الفترة الثانية، وأنا شخصيًّا سأخلع قبعة خبير الاقتصاد الكلي مؤقَّتًا، وأشجِّعه على تحدِّي الحزب الجمهوري. قد لا يكون أثرُ ذلك طيِّبًا من ناحية الاقتصاد الكلي على المدى القصير، ولكن ثمة قضايا أكبر على المَحَكِّ.

في الوقت نفسه، قد يكون الجمهوريون تعرَّضوا لهزيمة كبيرة، إلا أنهم لا يزالون مسيطرين على مجلس النواب. وعلى الرغم من أن أصحاب المصالح التجارية راغبون بشدة في التوصُّل إلى اتفاقٍ يتجنَّبُ قنبلةَ التقشُّف، فإن اليمين المتشدِّد — الذي يشعر بالغضب

والمرارة بسبب فشله في إسقاط الرئيس، ويسعى إلى الانتقام — لا يزال مُحْكِمًا قبضته على الحزب.

يشير ذلك كله إلى أنه من الممكن جدًّا ألَّا نتوصَّل إلى أيٍّ اتفاقٍ قبل نهاية عام ٢٠١٢، وليس لزامًا أن تكون تلك كارثةً؛ فمشكلة أخرى تتسبَّب فيها لغةُ «الهاوية المالية»؛ هي أنها تعطي إيحاءً كاذبًا بأنه حتى الفشل لفترةٍ وجيزةٍ في الوصول إلى صفقةٍ، من شأنه أن يكون أمرًا كارثيًّا. ولكن الحقيقة هي أنه يمكننا الصمود عدة أشهر في عام ٢٠١٣ دون التعرُّضِ لأضرارٍ اقتصاديةٍ بالغة. بالنسبة إليَّ، أظنُّ — وهو مجرد ظَنٍّ يمكن أن يكونَ قد ثَبَتَ خطؤه بحلول وقت قراءتك هذه السطور — أن جزءًا من عام ٢٠١٣ سينقضي قبل أن نتوصَّلَ إلى اتفاقٍ، ولكن ضغوط مجتمع الأعمال ستُجبِر الحزبَ الجمهوري فعليًّا على الرضوخ لمطالب الرئيس قبل أن يقع ضررٌ كبيرٌ.

إلا أنه حتى لو حدث ذلك، فإن الحالة الاقتصادية في ظلِّ ذلك الوَضْع ستظلُّ غيرَ مُرضِيَة بالمرة؛ إذ ستواصِلُ الولايات المتحدة تَعافيها التدريجي، ولكن هذا لا يزال يعني سنواتٍ من المعاناة والهَدر الاقتصادي دون مبررٍ. إذَنْ، ما الذي يمكننا — بل وينبغي أيضًا لنا — أن نفعله؟

سُبُل المضيِّ قدمًا

لا يزال الاقتصاد الأمريكي في حالة كساد، ولا تزال قواعد اقتصاد الكساد تنطبق عليه؛ فما نحتاج إليه أكثر من أي شيء هو زيادة الإنفاق، لتشغيل العمَّال العاطلين عن العمل، وكذلك تشغيل القدرة الإنتاجية المعطَّلة. وأفضل وسيلةٍ أكيدة لنجاح ذلك الهدف هي زيادة الإنفاق الحكومي، وهو — كما أقول في هذا الكتاب — ما يمكن أن يتحقَّقَ بسهولةٍ عن طريق تقديم مساعدات كافية لحكومات الولايات، والحكومات المحلية تتيح لهم إعادة توظيف مئات الآلاف من معلِّمي المدارس، وإصلاح الطرق المليئة بالحُفَر، وما إلى ذلك.

وللأسف، فإن المشهد السياسي ليس مواتيًا بالقدر المرجوِّ؛ فالجمهوريون لا يزالون يسيطرون على مجلس النواب، وعلى الرغم من أنه قد يكون إخفاقهم في الاستحواذ على البيت الأبيض ومجلس الشيوخ أصابهم ببعض الاضطراب، فإنهم لن يقتنعوا بسهولة بفعل الصواب؛ فما الذي يمكن عمله غير ذلك؟

إحدى الإجابات هي أن بنك الاحتياطي الفيدرالي لا بد أن يبذل مزيدًا من الجهد؛ ففي عام ٢٠٠٠، عندما كانت اليابان تعاني ركودًا ممتدًّا، دعَا بروفيسور يُدعَى بن برنانكي

بنكَ اليابان لإظهارِ بعضٍ من «عزم روزفلت» بالقيام بكلِّ ما يلزم لتحريك الاقتصاد مرة أخرى. وكما سوف أشرح في هذا الكتاب، فقد كانَتْ خيبة أمل كبيرة أن نفتقد هذا النوع من العزم عندما اضطُرَّ البروفيسور برنانكي — وقد أصبح الآن رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي — إلى مواجَهةِ موقفٍ مماثِلٍ في الولايات المتحدة. ولكن ثمة دلائل على أن بنك الاحتياطي الفيدرالي سيتبنَّى القضيةَ أخيرًا، ربما بعد أن حرَّرَتْه الانتخاباتُ من مخاوف اتهامه بتنشيط الاقتصاد لمساعدة حملة أوباما.

حتى الآن على الأقل، لم يتخذ بنكُ الاحتياطي الفيدرالي سوى خطوات جزئية نحو انتهاج سياسة أكثر حسمًا. الحل هنا — وفقًا لمعظم التحليلات — هو أن يُقنِع بنكُ الاحتياطي الفيدرالي المستثمرين بأنه سيسمح بزيادة التضخُّم إلى حدٍّ ما على المدى المتوسط. وبينما يبدو أنه يتحرَّك في هذا الاتجاه، فإن تحرُّكاته قد اتخذَتْ شكل إشارات غامضة في هذه المرحلة عوضًا عن الالتزامات الصارمة. والخبر السار هنا هو أنه يبدو أن الفئة المتخوِّفة من التضخُّم قد تراجعَتْ، ويبدو استعداد بنك الاحتياطي الفيدرالي متزايدًا للمخاطرة من أجل الوصول إلى حالة التوظيف الكامل.

إلا أن بنك الاحتياطي الفيدرالي قد لا يتمكَّن من تخطيط التعافي التام بمفرده، بل سيحتاج إلى المساعدة، وبعض تلك المساعدة يمكن أن يأتي عن طريق تخفيفِ عبْءِ الديون. ونذكر هنا تحديدًا الوكالةَ الفيدرالية لتمويل الإسكان، التي تُشرِف على مؤسَّستَيْ فاني ماي وفريدي ماك، والتي لا تزال تحتفِظُ بالقدرة على تخفيف عبء الديون على نطاقٍ واسعٍ بجَرَّة قلم؛ كل ما عليها فعله هو التنازُلُ عن شرطِ دفْعِ مُقدَّم لإعادة تمويل قروض الرهن العقاري المملوكة لمؤسَّستَيْ فاني وفريدي، فيصبح في إمكان الملايين من أصحاب المنازل أن يقلِّلوا من عبء الفائدة بسرعةٍ عن طريق إعادة التمويل بأسعار فائدة أقل كثيرًا.

وأخيرًا، في حين يبدو الطريق إلى التنشيط المالي صعبًا من الناحية السياسية، فلا يوجد سبب لليأس. في الواقع، يطالِب عددٌ من الديمقراطيين في الكونجرس بإدراج تحقيقِ دَفْعةٍ اقتصاديةٍ على المدى القصير في أيِّ صفقة تُعقَد بشأن قنبلة التقشُّف، وهي فكرة جيدة حقًّا. وبينما يمضي عام ٢٠١٣، يتعيَّن على الرئيس أوباما أن يوضح — مرة بعد أخرى — أن العراقيل التي يضعها الجمهوريون تعترض طريقَ خَلْقِ فرص العمل، ويطالب بإزاحة الحزب الجمهوري عن الطريق.

هذا الكساد يبدو بعيدًا كلَّ البعد عن الانتهاء، على الرغم من عدم وجود سببٍ وجيه لاستمراره. صحيح أنه لا تزال ثمة اختناقات سياسية وأيديولوجية تعرقِل صدورَ السياسات التي يمكن أن تأتي بالتعافي السريع، إلا أن هذه الاختناقات يبدو أنها في طريقها للحلِّ تدريجيًّا، وإنها لَمسئولية كلِّ مَن يملك رأيًا مسموعًا أن يعمل على التعجيل بتلك العملية، وإغاثة العاطلين عن العمل من معاناتهم التي طال أمدها. نحن نمتلك الأدوات، وكلُّ ما يلزمنا هو وضوح الفكر والإرادة؛ فلا يزال في وسعنا أن نُنهِيَ هذا الكساد الآن.

مقدمة

ماذا نفعل الآن؟

يتناول هذا الكتاب الركودَ الاقتصادي الذي تعانيه الولاياتُ المتحدة وعددٌ من الدول الأخرى حاليًّا؛ هذا الركود الذي بدأ عامَه الخامس دون أيِّ بوادر تبشِّر بقرب نهايته. وغنيٌّ عن القول أن العديد من الكتب التي تتناول الأزمةَ المالية لعام ٢٠٠٨ — الذي مثَّلَ بدايةَ الركود — قد نُشِرت بالفعل، ولا شك أن كثيرًا غيرها في طريقه للنشر، إلا أن هذا الكتاب — في اعتقادي — يختلِف عن غيره من الكتب؛ حيث يحاوِل أن يُجِيب عن سؤال مختلف. في الغالب، تطرح المؤلَّفات الكثيرة المعنِيَّة بكارثتنا الاقتصادية سؤالًا مفاده: «كيف حدث ذلك؟» أما أنا فأتساءل: «ماذا نفعل الآن؟»

من الواضح أن هذين السؤالين يرتبط أحدهما بالآخر إلى حدٍّ ما، غير أنهما ليسا متطابقين بأي حال من الأحوال؛ فمعرفة أسبابِ الإصابة بالنوبات القلبية تختلف تمامًا عن معرفة كيفية علاجها، وهذا ينطبِق أيضًا على الأزمات الاقتصادية. حاليًّا، ينبغي أن تكون مسألةُ العلاجِ هي شاغلنا الأكبر؛ فكلما قرأتُ مقالًا أكاديميًّا أو مقالَ رأيٍ يناقِش ما علينا فِعْله لمنع وقوع الأزمات الاقتصادية في المستقبل — وقد قرأتُ العديدَ من تلك المقالات — شعرتُ ببعض التبرُّم. بالطبع يستحِقُّ هذا السؤالُ أن نُولِيه اهتمامنا، ولكن بما أننا لم نتعافَ بعدُ من الأزمة الأخيرة، أَلَا يجدر بنا أن نجعل من تحقيقِ هذا التعافي أولويتنا الأولى؟

نحن لا نزال نعاني آثارَ الكارثة الاقتصادية التي أصابَتْ أوروبا والولايات المتحدة منذ أربع سنوات؛ فالناتج المحلي الإجمالي — الذي ينمو عادةً بنحو درجتين مئويتين سنويًّا — نما بالكاد عن أعلى معدلاته في مرحلةِ ما قبل الأزمة، حتى في البلدان التي شهدَتْ تعافيًا قويًّا نسبيًّا، فيما انخفض بمعدلٍ يتجاوز العشرة في المائة في دولٍ أوروبيةٍ عدة. وفي الوقت ذاته، لا تزال معدلاتُ البطالةِ على جانبَيِ المحيط الأطلسي عند مستوًى لم يكن لأحدٍ أن يتصوَّرَه قبل الأزمة.

وأزعم أن أفضلَ طريقةٍ للتفكير في هذا الركود المستمِرِّ هو تقبُّلُ حقيقةِ أننا نعيش حالةَ كسادٍ؛ صحيح أنه ليس الكسادَ الكبيرَ، على الأقل بالنسبة إلى معظمنا (ولكن ربما كان لليونانيين أو الأيرلنديين أو حتى الإسبان — الذين بلغَتْ نسبةُ البطالة لديهم ٢٣ في المائة، ووصلَتْ إلى ما يقرب من ٥٠ في المائة بين الشباب — رأْيٌ آخَر). ومع ذلك، فهذه الحالة هي تقريبًا نفسها التي وصفها جون مينارد كينز في ثلاثينيات القرن العشرين بقوله: «حالة مزمنة من النشاط دون المستوى الطبيعي تستمِرُّ فترةً طويلةً دون أيِّ ميلٍ ملحوظ تجاه التعافي أو الانهيار التام.»

هذا الوضع غير مقبول؛ بعض الخبراء الاقتصاديين ومسئولي السياسات العامة يبدون راضين بتجنُّب «الانهيار التام»، إلا أن الواقع هو أن هذه «الحالة المزمنة من النشاط دون المستوى الطبيعي» — التي تنعكس في المقام الأول على انعدام فرص العمل — تخلِّفُ أضرارًا بشرية تراكمية هائلة.

ولذلك، فمن الأهمية بمكان أن نتَّخِذَ إجراءاتٍ من شأنها تعزيز تعافٍ حقيقي وكامل. وهنا يكمن بيت القصيد؛ فإننا نعرف كيف نفعل ذلك، أو على الأقل «حريٌّ» بنا أن نعرف؛ فنحن نعاني من مشكلات واضحةِ الشبهِ — على الرغم من الاختلافات في التفاصيل الناتجة عن مرور خمسة وسبعين عامًا من التغيُّر الاقتصادي والتكنولوجي والاجتماعي — بتلك التي وقعَتْ في ثلاثينيات القرن العشرين. نحن على درايةٍ بما كان ينبغي على صنَّاع السياسات فعله آنذاك، وذلك من خلال كلٍّ من التحليلِ المعاصر الذي قام به كينز وغيره، والعديدِ من الأبحاث والتحليلات اللاحقة، وهذه التحليلات ذاتها هي ما تخبرنا بما علينا فعله إزاء محنتنا الحالية.

لكن للأسف، نحن لا نستخدم ما لدَيْنا من معرفة؛ لأن الكثيرَ من الأشخاص المهمِّين — من ساسةٍ ومسئولين حكوميين والشريحة الأكبر من الكتَّاب والمتحدِّثين المعبِّرين عن الأعراف المتبَّعة — اختاروا، لمختلف الأسباب، أن يتناسوا الدروسَ المستفادة من التاريخ،

والاستنتاجاتِ التي توصَّلَتْ إليها التحليلاتُ الاقتصادية على مدى أجيال عدة، ليستعيضوا عن تلك المعرفة التي توصَّلْنا إليها بشقٍّ الأنفس بأحكامٍ مُسبَقة تتَّفِق مع تحيزاتهم الأيديولوجية والسياسية. والأخطر من ذلك كله أن الأعراف السائدة بين مَن اعتادَ بعضُنا أن يُطلِق عليهم — على سبيل السخرية — «الأشخاصَ البالغِي الأهمية»؛ نَحَّتْ جانبًا المقولةَ الجوهرية لكينز؛ أَلَا وهي: «إن الازدهار — وليس الركود — هو الوقت المناسب للتقشُّف.» فالآن، على الحكومة أن تزيد من الإنفاق — عوضًا عن خفضه — حتى يتمكَّنَ القطاعُ الخاص من النهوض بالاقتصاد مجدَّدًا، ولكن على النقيض من ذلك أصبحَتْ سياسات التقشُّف التي تقضي على فرص العمل هي القاعدة.

يحاوِل هذا الكتابُ أن يُرخِي قبضةَ هذه المعتقدات السائدة المدمِّرة، ويسوق الحججَ الداعمة للسياسات التوسُّعية التي تسهم في خلق فُرَصِ العمل، والتي كان يجب علينا اتِّبَاعها منذ البداية. ولإثبات وجهة نظري، احتجْتُ لتقديم الأدلة؛ أجل، يحتوي هذا الكتاب على رسوم بيانية، ولكني أرجو ألَّا يجعله هذا يبدو كتابًا تقنيًّا، أو يُبعِده عن متناول القارئ العادي الواعي، حتى إنْ لم يكن الاقتصادُ ضمنَ مجالات اهتمامه المعتادة؛ فالواقع أن ما أحاوِل أن أفعله هنا هو أن أتجاوَزَ الأشخاصَ المهمِّين الذين ساروا بنا في الطريق الخطأ — أيًّا كانَتِ الأسبابُ — مكبِّدين اقتصاداتنا ومجتمعاتنا خسائرَ باهظة، وأناشِد الرأي العام المستنير في محاولةٍ لدفعنا إلى الطريق الصحيح.

ثمة احتمال — مجرد احتمال — أن تكون اقتصاداتنا قد أصبحَتْ على مسارٍ سريعٍ نحو التعافي الحقيقي عندما يصل هذا الكتاب إلى المكتبات، وعندها ستصبح هذه المناشدة غير ضرورية؛ طبعًا أنا أرجو حدوثَ ذلك، وإن كنتُ أشكُّ فيه كثيرًا. في المقابل، تدلُّ كلُّ المؤشرات على أن الاقتصاد سيظلُّ ضعيفًا فترةً طويلة جدًّا ما لم يغيِّر صُنَّاعُ السياسات لدَيْنا من اتجاهاتهم؛ وهدفي هنا هو الضغْطُ — من خلال الجمهور المستنير — من أجل حدوث هذا التغيير، وإنهاء هذا الكساد.

الفصل الأول

ما مدى سوء الوضع؟

أعتقد أنه مع بداية ظهور البراعم الخضراء في مختلف الأسواق، ومع بدء عودة بعض الثقة، سيبدأ بذلك حراكٌ إيجابيٌّ يُعِيد اقتصادنا لسابق عهده.
«هل ترى براعم خضراء؟»
«نعم، أرى براعم خضراء.»

بن برنانكي، رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي
في حوارٍ مع برنامج «٦٠ دقيقة»، ١٥ مارس ٢٠٠٩

في مارس ٢٠٠٩، أبدَى بن برنانكي — المعروف عنه أنه ليس أكثرَ الرجال مَرَحًا ولا شاعريةً — تفاؤلًا كبيرًا حيالَ المشهد الاقتصادي؛ فبعدَ إفلاسِ بنك ليمان براذرز بستة أشهر، دخلَتِ الولايات المتحدة مرحلةَ تدهُورٍ اقتصاديٍّ مخيف. لكن ظهر رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي في البرنامج التليفزيوني «٦٠ دقيقة» ليعلن أننا صرنا على مشارف ربيعٍ اقتصاديٍّ.

وعلى الفور ذاعَ صيت تصريحات برنانكي، لا سيما أنها تحمِل تشابُهًا غريبًا مع كلام تشانس — المعروف كذلك باسم تشونسي جاردنر — ذلك البستاني الساذج الذي يظنُّه الناسُ رجلًا حكيمًا في فيلم «أن تكون هناك». في أحد المشاهد، يُطلَب من تشانس أن يُعلِّق على السياسة الاقتصادية، فيؤكِّد للرئيس أنه: «ما دامَتِ الجذورُ لم تُقطَع، فكلُّ شيءٍ في الحديقة على ما يرام، وكلُّ شيءٍ سيكون على ما يرام ... سيشهد الربيع نموًّا.» وعلى الرغم ممَّا شابَ الأمرَ من مزاح، فقد امتدَّ تفاؤلُ برنانكي على نطاقٍ واسعٍ. وفي نهاية ٢٠٠٩، اختارَتْ مجلة «تايم» برنانكي شخصيةَ العام.

لكن مع الأسف، لم يكن كلُّ شيءٍ في الحديقة على ما يرام، ولم يتحقَّقِ النموُّ الموعود قطُّ.

وحتى نكون مُنصِفين، فقد كان برنانكي محقًّا حين قال إن الأزمة بدأَتْ تنفرج؛ فقد بدأ الذعر الذي اجتاحَ الأسواقَ المالية ينحسر، وبدأ التدهورُ الاقتصادي يتباطأ. ووفقًا لمسئولي الرصد والتسجيل الرسميين في «المكتب الوطني للأبحاث الاقتصادية»، فإن ما يُسمَّى بالركود الكبير الذي بدأ في ديسمبر ٢٠٠٧ انتهى في يونيو ٢٠٠٩، وبدأ التعافي؛ ولكن إن كان هذا هو التعافي، فإنه لم يقدِّمِ الكثيرَ لغالبية الأمريكيين؛ فقد ظلَّتِ الوظائفُ شحيحةً، واستنزفَتْ أعدادٌ متزايدةٌ من الأُسَر مدَّخَراتِها، وفقَدَتْ منازلها، والأسوأ من ذلك كله أنها فقدَتِ الأملَ. صحيح أن معدَّلَ البطالة قد انخفَضَ من الذروة التي وصَلَ إليها في أكتوبر ٢٠٠٩، لكن التقدُّمَ كان أبطأ من غراب نوح؛ وما زلنا ننتظر — بعد كلِّ هذه السنوات — ظهورَ «الحراك الإيجابي» الذي تحدَّثَ عنه برنانكي.

هذا ما حدث في الولايات المتحدة التي شهدَتْ تعافيًا جزئيًّا على الأقل، أما البلدان الأخرى، فلم تتمكَّنْ حتى من تحقيقِ ذلك؛ ففي أيرلندا واليونان وإسبانيا وإيطاليا، لم تكن مشكلاتُ الديون وبرامج «التقشُّف» — التي كان من المفترض أن تعمل على استعادةِ الثقة — سببًا في إجهاضِ أيِّ نوعٍ من التعافي فحسب، بل أسفرَتْ أيضًا عن نوباتِ ركودٍ متكرِّرةٍ، وارتفاعِ معدلات البطالة حتى بلغَتْ عنان السماء.

واستمرت المعاناة طويلًا؛ فها أنا ذا أكتب هذه الكلمات بعد مرور ما يقرب من ثلاث سنوات على اعتقاد برنانكي أنه يرى براعمَ خضراء، وبعد ثلاث سنوات ونصف على إفلاس بنك ليمان برادرز، وأكثر من أربع سنوات على بداية الركود الكبير؛ ولا يزال مواطِنو الدول الأكثر تقدُّمًا في العالم، الدول الغنية بالموارد والمواهب والمعارف — كلُّ المكونات اللازمة لتحقيقِ الازدهار وتوفير مستوًى معيشيٍّ لائقٍ للجميع — يعيشون حالةً من المعاناة الشديدة.

فيما يلي في هذا الفصل، سأحاول أن أوثِّق بعضَ الأبعادِ الرئيسية لهذه المعاناة، وسوف أركِّزُ في الأساس على الولايات المتحدة الأمريكية لكونها بلادي، ولكونها أيضًا البلدَ الذي أعرفه حقَّ المعرفة، بينما أُفرِدُ مساحةً كبيرةً لمناقشة معاناةِ الخارج في جزءٍ لاحقٍ من هذا الكتاب، وسأبدأ بالموضوع الأكثر أهميةً — الذي كان أداؤنا فيه الأسوأ — أَلَا وهو البطالة.

ندرة الوظائف

تقول الحكمة المأثورة إن خبراء الاقتصاد يعرفون سعرَ كلِّ شيء، لكنهم لا يعرفون قيمةَ أيِّ شيء، والحقيقة أن هذا الاتهامَ يحمل بين طيَّاته جانبًا كبيرًا من الحقيقة؛ فنظرًا لأن الاقتصاديين يُعْنَون في الأساس بدراسةِ تداول النقود وإنتاج الأشياء واستهلاكها، فإن لديهم تحيُّزًا متأصِّلًا تجاه افتراضِ أن المال والمادة هما كلُّ ما يهمُّ. إلا أنه ثمة مجالُ بحثٍ اقتصاديٍّ يركِّز على كيفيةِ ارتباطِ معايير الرفاهة التي يحدِّدها الأفرادُ بأنفسهم — مثل السعادة أو «الرضا عن الحياة» — بالجوانب الأخرى من الحياة، وتُعرَف هذه الأبحاثُ باسم «أبحاث السعادة»؛ بل إن بن برنانكي ألقَى خطابًا حولَ هذا الموضوع عام ٢٠١٠ تحت عنوان «اقتصاديات السعادة». وهذه الأبحاث تخبرنا شيئًا بالغَ الأهمية عن الورطة التي وقعنا فيها.

بالفعل تخبرنا أبحاثُ السعادةِ أن المال لا يظلُّ بالغَ الأهمية بمجرد أن تصل إلى مرحلةِ القدرة على تحمُّلِ تكاليفِ ضرورات الحياة. صحيح أن عائد الثراء ليس صفرًا بالمعنى الحرفي للكلمة؛ فبصفةٍ عامةٍ، مواطِنُو البلدان الغنية أكثر شعورًا بالرضا عن حياتهم من مواطِني الدول الأقل ثراءً، فضلًا عن ذلك فإنَّ كوْنَكَ أكثر ثراءً أو أكثر فقرًا ممَّن تقارِن نفسك بهم قضيةٌ مهمةٌ في حدِّ ذاتها، ولهذا يمكن أن يكون لانعدام المساواة الهائل تأثيرٌ مدمِّرٌ على المجتمع؛ لكن في نهاية المطاف، المالُ أقلُّ أهميةً مما يظنُّ أنصارُ المادية البحتة والعديدُ من الاقتصاديين.

إلا أن هذا لا يعني أن الشئونَ الاقتصادية غير مهمة في تقييم حقيقة الأمور؛ فثمة أمر يحرِّكُه الاقتصادُ ويشكِّل أهميةً كبرى لسعادة الإنسان، وهو الحصول على وظيفةٍ؛ فالأشخاص الذين يرغبون في العمل ولا يجدون وظيفةً يعانون أشد المعاناة؛ ليس فقط من جرَّاء انعدامِ الدَّخْل، ولكن أيضًا بسبب شعورهم بتضاؤل قيمتهم الذاتية، ويمثِّل هذا سببًا رئيسيًّا لتوصيفِ ما يحدث الآن من بطالة جماعية — مستمرَّة في الولايات المتحدة منذ أربع سنوات — بالمأساة.

ما مدى خطورةِ مشكلة البطالة؟ هذا السؤال يستدعي بعضَ الدراسة.

لا شكَّ أن ما يثير اهتمامنا هو البطالة «القسرية»؛ فمَن لا يعملون لأنهم اختاروا عدمَ العمل، أو على الأقل عدم العمل في اقتصاد السوق — من المتقاعِدين الراضين بوَضْع التقاعُد، أو الأزواج والزوجات الذين قرَّروا التفرُّغ لإدارة المنزل — لا يعنوننا، ولا يعنينا المعاقون، الذين يمثِّل عجْزُهم عن العمل أمرًا مؤسِفًا، لكنه ليس وليدَ مشكلاتٍ اقتصاديةٍ.

طالما كان ثمة مَن يزعمون أنه لا يوجد شيء يُسمَّى البطالة القسرية، وأن أيَّ شخصٍ يستطيع أن يجدَ وظيفةً إذا كان راغبًا حقًّا في العمل وليس صعب الإرضاء فيما يختصُّ بالأجر أو ظروف العمل. هناك مثلًا شارون أنجل — المرشَّحة الجمهورية لمجلس الشيوخ — التي أعلَنَت في ٢٠١٠ أن العاطلين عن العمل «مدلَّلون»؛ وأنهم اختاروا أن يتعيَّشوا من إعاناتِ البطالة عوضًا عن العمل. ولدَيْنا أعضاء مجلس شيكاجو للتجارة الذين سَخِروا من المتظاهرين المناهِضين للتفاوت في أكتوبر ٢٠١١، وأمطروهم بوابلٍ من استماراتِ التقدُّم للعمل في سلسلةِ مطاعم ماكدونالدز. ولدَيْنا أيضًا خبراء اقتصاديون من أمثال كيسي موليجان من جامعة شيكاجو، الذي كتب عددًا من المقالات لموقع نيويورك تايمز أصرَّ فيها على أنَّ الانخفاضَ الحادَّ في العمالة بعد الأزمة المالية عام ٢٠٠٨ يعكس تضاؤلَ الرغبة في العمل، وليس انعدام فُرَص العمل.

يأتي الردُّ التقليدي على هؤلاء من فقرةٍ في مستهلِّ رواية «كنز سييرا مادري» (التي اشتهَرَ الفيلم المُقتبَس منها عام ١٩٤٨، من بطولة همفري بوجارت ووالتر هيوستن): «أيُّ شخصٍ مستعِدٍّ للعمل وجادٍّ في ذلك، سوف يجدُ وظيفةً بكل تأكيد. لكن لا تذهب إلى مَن يقول لك هذا؛ لأنه لا يملك وظيفةً يقدِّمها لك، ولا يعرف أحدًا يمكن أن يدلَّك على وظيفة شاغرة؛ وهذا هو السبب تحديدًا في أنه يعطيك هذه النصيحةَ الطيبةَ، النابعةَ من المحبة الأخوية، التي تُظهِر مدى قصور معرفته بالعالم.»

هذا هو الوضع تمامًا، أما فيما يتعلَّق باستماراتِ التقدُّمِ للعمل لدى ماكدونالدز، فإنه في أبريل ٢٠١١، أعلنَتْ ماكدونالدز عن ٥٠ ألفَ فرصةِ عمل جديدة، وتقدَّمَ لها نحو مليون شخص.

باختصارٍ، إذا كانَتْ لديك أيُّ معرفةٍ بالعالم، فسوف تعرف أن البطالةَ القسرية قضيةٌ حقيقية تمامًا، وأنها حاليًّا مشكلة كبيرة جدًّا.

ما مدى سوء مشكلة البطالة القسرية؟ وإلى أيِّ مدًى تفاقَمَ الوضْعُ؟

يستند مقياس البطالة في الولايات المتحدة الذي تسمع به عادةً في الأخبار إلى استطلاعٍ يُسأَل فيه البالغون عمَّا إذا كانوا يعملون أو جادِّين في البحث عن عمل؛ فالباحثين عن عملٍ ولكنهم لا يشغلون وظائف هم مَن يُعتَبَرون عاطلين عن العمل. وفي ديسمبر ٢٠١١، بلَغَ عددُ العاطلين عن العمل من هذا المنطلق أكثر من ١٣ مليون أمريكي، بعد أن كان ٦٫٨ ملايين عام ٢٠٠٧.

غير أنك إذا أعملْتَ فِكْرَكَ في هذه القضية، فستجد أن هذا التعريف الثابت للبطالة يُغفل جزءًا كبيرًا من الجوانب المؤلمة للقضية؛ فماذا عمَّن يرغبون في العمل، لكنهم غير جادِّين في البحث عنه؛ إما بسبب عدم وجود فُرَص عملٍ يسعون في طلبها، وإما لأن طول البحث دون جدوى قد ثبَّطَ هِمَمَهم؟ وماذا عن أولئك الذين يرغبون في العمل بدوامٍ كاملٍ، لكنهم لم يجدوا سوى وظائف بدوامٍ جزئيٍّ؟ يحاول المكتب الأمريكي لإحصاءات العمل أن يُدرِج هؤلاء التعساء ضمن مقياسٍ أشمل عن البطالة معروف باسم «يو ٦»، ويشير إلى أن هذا المقياس الأشمل كشَفَ وجود نحو ٢٤ مليون أمريكي عاطِل عن العمل — ما يساوي نحو ١٥ في المائة من القوة العاملة — أي قرابة ضعف عدد العاطلين عن العمل قبل الأزمة.

لكن حتى هذا المقياس أخفَقَ في التعبير عن شدة المحنة؛ ففي الولايات المتحدة الحديثة، تضمُّ معظمُ الأُسَر زوجين عامِلَيْن؛ وهذه الأُسَر تعاني على الصعيدين المادي والنفسي إذا أصبَحَ أحدُ الزوجين عاطلًا عن العمل. وثمة عمَّال كانوا يحاولون تغطيةَ نفقات معيشتهم بالعمل في وظيفةٍ ثانيةٍ، والآن لا يملكون سوى وظيفة واحدة غير كافية، أو كانوا يعتمِدون على أجرِ الوقت الإضافي الذي لم يَعُدْ متاحًا. ثمة مشتغلون بالأعمال الحرة شهدوا تقلُّصًا في دخلهم، وعمَّالٌ مَهَرة اعتادوا الحصولَ على وظائف جيدة، لكنهم اضطروا الآن لقبول أعمالٍ لا توظِّف أيًّا من مهاراتهم؛ والقائمة تطول.

لا يوجد تقديرٌ رسميٌّ لعدد الأمريكيين المحاصَرِين في هذا النوع من الهوامش المحيطة بالبطالة الرسمية، إلا أنه في يونيو ٢٠١١، أظهَرَ استطلاعُ رأيٍ أجرَتْه منظمةُ الاقتراع «ديموكراسي كور» بين الناخبين المرجَّحين — مجموعة يرجَّح أنها أفضل حالًا من السكان ككلٍّ — أن ثلثَ الأمريكيين تعرَّضوا، إما هم أنفسهم وإما أحد أفراد أُسَرِهم، إلى فقدان وظيفة، وأن ثلثًا آخَر يعرف شخصًا فقَدَ وظيفته. علاوةً على ذلك، تعرَّضَ ما يقرب من ٤٠ في المائة من الأُسَر إلى خفض ساعات العمل أو الأجور أو المزايا الوظيفية.

إذَنْ، فالمعاناة واسعةُ الانتشار. لكن لم تنتهِ القصةُ عند هذا الحد؛ إذ ضربت الأضرارُ الناجمة عن الاقتصاد المتدهور بجذورها عميقًا في حياة ملايين البشر.

حياة خربة

دائمًا ما يكون ثمة بطالة في اقتصاد معقَّدٍ وديناميكيٍّ مثل اقتصاد الولايات المتحدة الحديثة؛ فمع كل يوم يمرُّ تفشل بعضُ الشركات، ويتسبب فشلها في اختفاء بعض

الوظائف، في حين تنمو شركات أخرى، وتحتاج إلى المزيد من الموظفين. قد يستقيل العمَّال أو يُفصَلون من عملهم لأسباب خاصة بهم، ويعيِّن أربابُ عملهم بدلاءَ لهم. وفي عام ٢٠٠٧، عندما كانت سوق العمل في وضع جيد جدًّا، استقالَ أكثر من ٢٠ مليون عامل من عمله أو فُصِل منه، في حين وُظِّف عدد أكبر من ذلك.

كل هذه الحركة تعني أن قدرًا من البطالة يبقى، حتى عندما تكون الظروف مواتيةً؛ لأنه غالبًا ما يستغرق العمَّال المستقبليون وقتًا في البحث عن وظيفة جديدة، أو قبول عرض وظيفة جديدة. وكما رأينا، كان ثمة ما يقرب من سبعة ملايين عامل عاطل عن العمل في خريف ٢٠٠٧، على الرغم من أن الاقتصاد كان مزدهرًا إلى حدٍّ كبيرٍ. كما كان ثمة الملايين من الأمريكيين العاطلين عن العمل في ذروة طفرة تسعينيات القرن العشرين، عندما انتشرت دعابة أن كلَّ مَن يجتاز «اختبار المرآة» — ما يعني أن أيَّ شخصٍ تُحدِث أنفاسُه بخارًا على المرآة، كنايةً عن كونه حيًّا — يمكن أن يحصل على عملٍ.

إلا أنه في أوقات الرخاء تكون البطالةُ في الغالب حالةً مؤقتةً؛ ففي أوقات الرخاء، يكون ثمة شِبه توافُقٍ بين عدد الباحثين عن عملٍ وعدد فُرَص العمل؛ ونتيجةً لذلك يعثر أكثرُ الباحثين عن عمل على وظيفةٍ بسرعة إلى حدٍّ كبيرٍ. فمن بين عدد السبعة ملايين أمريكي العاطلين عن العمل قبل الأزمة، ظلَّ أقلُّ من الخُمس عاطلًا لمدة تصل إلى ستة أشهر، وظلَّ أقلُّ من العُشْر عاطلًا عن العمل لمدة عام أو أكثر.

وتغيَّرَ هذا الوضعُ تمامًا منذ حدوث الأزمة، فحاليًّا ثمة أربعة باحثين عن عملٍ مقابِل كلِّ فرصة عمل؛ مما يعني أن العامل الذين يفقد وظيفته يجد صعوبةً بالغةً في الحصول على وظيفة أخرى. وثمة ستة ملايين أمريكي — أيْ ما يقرب من خمسة أمثال العدد عام ٢٠٠٧ — عاطلون عن العمل منذ ستة أشهر أو أكثر، فيما ظلَّ أربعة ملايين عاطلين عن العمل لمدةٍ تزيد عن عام، بعد أن كان العدد ٧٠٠ ألف شخص فقط قبل الأزمة.

وهذه تجربة تكاد تكون جديدةً من نوعها تمامًا على الأمريكيين، وأنا أقول «تكاد» لأن البطالة الطويلة الأجل كانَتْ متفشِّيةً بلا شك في الولايات المتحدة أثناء الكساد الكبير، إلا أنها لم تتكرَّرْ منذ ذلك الحين؛ فمنذ ثلاثينيات القرن العشرين، لم يجد هذا العدد الكبير من الأمريكيين أنفسهم شِبه محاصَرين في حالةِ بطالةٍ دائمةٍ.

تخلِّف البطالةُ الطويلةُ الأجل جرحًا غائرًا في معنويات العاملين في أي مكان، وفي الولايات المتحدة — حيث شبكة الأمان الاجتماعي أضعف من مثيلاتها في أيِّ دولةٍ متقدِّمةٍ أخرى — يمكن للبطالة أن تتحوَّل بسهولةٍ إلى كابوس؛ فغالبًا ما يعني فقْدُ الوظيفة

خسارةَ التأمين الصحي. وتُستنفَد إعانات البطالة، التي لا تتجاوز عادةً نحو ثلث الدخل المفقود في كل الأحوال. وعلى مدار ٢٠١٠-٢٠١١، حدث انخفاضٌ طفيفٌ في معدلات البطالة الرسمية، إلا أن عدد الأمريكيين العاطلين عن العمل الذين لا يتلقَّون إعانةَ بطالةٍ قد تضاعَفَ. ومع استمرار البطالة، تتدهور الأوضاعُ المالية للأُسَر؛ إذ تُستَنزَف مدَّخَراتُها، وتعجز عن دفع الفواتير، وتفقد بيوتها.

وهذا ليس كل شيء؛ فعلى الرغم من أن أسباب البطالة الطويلة الأجل تكمن بوضوحٍ في ظروفٍ ذات صلة بالاقتصادِ الكلي وفشلِ السياسات — وهي أمور خارجة عن سيطرة أي شخص — فإن هذا لا يقي الضحايا من الوَصْم؛ فهل يؤدِّي قضاءُ وقت طويل دون عمل إلى تآكُلِ مهارات العمل حقًّا، ويجعل منك خيارًا غير مناسِب للتوظيف؟ وهل تشير حقيقةُ كونكَ ظللتَ عاطلًا عن العمل فترةً طويلةً إلى أنك كنتَ فاشِلًا في الأساس؟ ربما لا يكون هذا صحيحًا، ولكن العديد من أرباب العمل «يعتقدون» أنها الحقيقة، وبالنسبة إلى العامل قد يكون هذا هو كل ما يهم؛ فإذا فقدتَ وظيفتك في ظلِّ هذا الاقتصاد، فسيكون من الصعب جدًّا العثورُ على وظيفة أخرى، وإذا ظللتَ عاطلًا عن العمل لفترة طويلة، فسوف تُعتَبَر ممَّنْ يتعذَّر توظيفهم.

وأضيفُ إلى جميعِ ما سبق الضررَ اللاحق بالحياة الخاصة للأمريكيين؛ ستدركون ما أعنيه إذا كنتم تعرفون شخصًا وقَعَ في بئرِ البطالة الطويلة الأجل؛ فحتى إن لم يكن يمرُّ بضائقةٍ ماليةٍ، فإن الصفعة التي تصيب كرامته واحترامه لِذَاته يمكن أن تدمِّرَه، وبطبيعة الحال تزداد الأمور سوءًا إذا كان ثمة ضائقة مالية أيضًا. عندما تحدَّث بن برنانكي عن «أبحاث السعادة»، أكَّدَ على نتيجةٍ مفادُها أن السعادة تعتمد بقوةٍ على شعور المرء بأنه يملك زمام أمره. فكِّروا فيما يحدث لذلك الشعور عندما تريد أن تعمل، ولكن تمضي شهورٌ عديدة دون أن تستطيع العثورَ على وظيفة، أو عندما تتهاوى الحياةُ التي بَنَيْتَها لأن نقودك تنفد؛ فلا عجب أن تشير الدلائل إلى أن البطالة الطويلة الأجل تفضي إلى القلق والاكتئاب النفسي.

في الوقت نفسه، هناك محنة أولئك الذين لم يشغلوا وظيفةً حتى الآن؛ لأنهم يدخلون عالَمَ العمل لأول مرة. حقًّا، يا له من وقت عصيب للشباب!

فمعدل البطالة بين العمالة الشابة — مثلها مثل الشرائح الديموغرافية كلها تقريبًا — تضاعَفَ تقريبًا في أعقاب الأزمة، ثم انحسَرَ قليلًا، ولكنْ حيث إن البطالة بين الشباب

أعلى من نظيرتها بين الأكبر سنًّا حتى في أوقات الرخاء، فقد انعكَسَ ذلك على زيادةٍ أكبرَ بكثيرٍ في معدلات البطالة نسبةً إلى القوى العاملة.

والعمَّال الشباب الذين توقَّعَ المرءُ أن يكونوا الأقدرَ على الصمود في وجه الأزمة الأخيرة — لِكَونهم حديثِي التخرُّج من الجامعات، ويُفترَض أنهم يمتلكون من المعرفة والمهارات التي يتطلَّبُها الاقتصادُ الحديث ما لا يملكه غيرهم — لم يكونوا بمعزل عن آثارها بأي حال؛ فقرابة رُبعِ الخريجين الجدد إما عاطلون عن العمل وإما يعملون بدوامٍ جزئيٍّ فقط، كما حدث انخفاضٌ ملحوظ في الأجور بالنسبة إلى مَن يشغلون وظائفَ بدوامٍ كاملٍ؛ وذلك على الأرجح لأن كثيرين منهم اضطروا إلى قبول وظائف منخفضة الأجر لا توظِّف مستواهم التعليمي.

ثمة شيء آخَر؛ أَلَا وهو الزيادة الحادة في عدد الأمريكيين الذين تتراوح أعمارُهم بين أربعة وعشرين عامًا وأربعة وثلاثين عامًا ممَّن يعيشون مع ذويهم؛ ولا يعبِّر ذلك عن صحوةٍ مفاجئةٍ في تفانِي الأبناء، بل بالأحرى يعبِّر عن انخفاضٍ جذريٍّ في فُرَص العيش في غير كَنَف ذويهم.

هذا الوضع مُحبِط جدًّا للشباب؛ فمن المفترض أن يَمْضوا قدمًا في حياتهم، ولكن بدلًا من ذلك وَجدوا أنفسهم في وضع الانتظار، ويمكن تفهُّم قلق الكثيرين منهم على مستقبلهم؛ فما مدى التأثير الذي ستخلِّفه مشكلاتهم الحالية على حياتهم في المستقبل؟ متى يمكنهم أن يتعافَوا تمامًا من سوء الحظ الذي أصابهم حين تخرَّجوا في ظلِّ هذا الاقتصاد الشديد الاضطراب؟

في الواقع لن يحدث هذا أبدًا؛ فقد عقدَتْ ليزا كان — الخبيرة الاقتصادية بكلية الإدارة في جامعة ييل — مقارَنةً بين المسار المِهَني لخريجي الجامعات الذين حصلوا على شهاداتهم في سنواتٍ شهدَتِ ارتفاعًا في معدلات البطالة، وبين الخريجين في أوقات الازدهار؛ وكان أداءُ خريجي الأوقات العصيبة أسوأَ بكثيرٍ، ليس فقط في السنوات القليلة التي تلَتِ التخرُّجَ، ولكن طوال حياتهم العملية. وقد كانت تلك الفترات الزمنية الماضية التي شهدَتِ ارتفاعَ معدلاتِ البطالة قصيرةً نسبيًّا مقارَنةً بما نشهده الآن؛ ما يدل على أن الضررَ الذي سيلحق بحياة الشباب الأمريكي على المدى الطويل سيكون أكبرَ بكثيرٍ هذه المرة.

النقود

النقود؟ هل أتى أحدٌ على ذِكْر النقود؟ أنا شخصيًّا لم أذكرها حتى الآن، على الأقل ليس صراحةً، وقد فعلتُ ذلك عن عمدٍ؛ فعلى الرغم من أن الكارثة التي نمرُّ بها تتعلَّقُ إلى حدٍّ كبيرٍ بالأسواق والنقود — والفشل في الحصول على النقود وإنفاقها — فإن ما يصل بالمسألة إلى حدٍّ كارثيٍّ هو البُعْد الإنساني، وليس النقود الضائعة.

وبما أننا تطرَّقنا إلى هذا الأمر، فأودُّ أن أشير إلى أننا نتحدَّث عن الكثير من النقود الضائعة.

أكثر المقاييس المستخدمة شيوعًا لتتبُّع المستوى العام للأداء الاقتصادي هو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وهو القيمة الإجمالية للسلع والخدمات المنتجة في اقتصادٍ ما، مع أخذ التضخُّمِ في الاعتبار. ويمكن تعريفه على وجه التقريب بأنه كمية الأشياء (والتي تشمل الخدماتِ بطبيعة الحال) التي يُنتجها الاقتصادُ في فترة زمنية محدَّدة. وحيث إن الدخل يأتي مِن بَيع الأشياء، يطلَق عليه أيضًا إجمالي الدخل المكتسَب، الذي يحدِّد حجمَ الكعكة المُقسَّمة بين الأجور والأرباح والضرائب.

قبل الأزمة، كان معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في الولايات المتحدة يتراوح ما بين ٢ و٢٫٥ بالمائة سنويًّا في المتوسط؛ وذلك لأن القدرة الإنتاجية للاقتصاد كانَتْ تنمو مع مرور الزمن؛ ففي كل عام كان ثمة المزيد من العمال المستعِدِّين للعمل، والمزيد من الآلات والمنشآت التي يستخدمها هؤلاء العمَّال، والمزيد من التكنولوجيا المتطورة المتاحة للاستخدام. كانت ثمة انتكاسات عَرَضية — فترات ركود — ينكمش خلالها الاقتصادُ لفترة وجيزة عوضًا عن أن ينمو؛ في الفصل التالي سأتناول سبب حدوث ذلك وكيفيته، غير أن هذه الانتكاسات كانت — عادةً — قصيرةً وطفيفةً، وتلتها دفقاتٌ من النمو ساعدَتْ الاقتصادَ على تعويض ما فقده من مكاسب.

حتى هذه الأزمة الأخيرة، كانت أسوأ انتكاسةٍ مرَّ بها الاقتصاد الأمريكي منذ الكساد الكبير هي «الركود المزدوج» فيما بين عامَيْ ١٩٧٩ و١٩٨٢، الذي تَمثَّلَ في دورتين متلاحقتين من الركود، والأجدر أن يُنظَر إليهما على أنهما دورةُ ركودٍ واحدة توسَّطَها بعض التذبذب. في أشد مراحل هذا الركود — في أواخر عام ١٩٨٢ — انخفض الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بنسبة ٢ في المائة عن الذروة التي وصَلَ إليها في فترة الازدهار السابقة، إلا أن الاقتصاد استردَّ عافيته بقوةٍ، ووصل معدل النمو إلى ٧ في المائة على مدار

العامين التاليين — فيما أُطلِق عليه «طلوع النهار على الولايات المتحدة» — ثم عاد إلى مساره الطبيعي.

كان الركود الكبير — وهو التدهور الذي أصاب الاقتصاد فيما بين نهايات عام ٢٠٠٧ ومنتصف عام ٢٠٠٩، عندما استقرَّ الاقتصاد — أكثرَ شدةً وحدَّةً؛ إذ تراجَعَ الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بنسبة ٥ في المائة على مدى ثمانية عشر شهرًا، إلا أن الأهم من ذلك هو أنه لم يحدث تعافٍ قويٌّ، بل إن معدل النمو كان أقلَّ من الطبيعي منذ انتهاء الركود رسميًّا، وتولَّدَ عن ذلك ناتِجٌ اقتصاديٌّ أقلُّ بكثيرٍ مما ينبغي.

يُصدِر مكتبُ الميزانية في الكونجرس تقديرًا للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي «المحتمَل»، يُستخدَم على نطاق واسع، ويُعرَّف بأنه مقياس «الناتج المستدام، الذي لا تضيف كثافة استخدام الموارد فيه إلى ضغوط التضخُّم ولا تنتقص منها.» يمكن تصوير الأمر بأنه ما قد يحدث إذا عمل المحرك الاقتصادي بكامل طاقته دون إنهاكٍ؛ وهو تقييم لما يمكننا وينبغي لنا تحقيقه، وهو بالتقريب ما ستصل إليه إنْ تتبعْتَ وضْعَ اقتصادِ الولايات المتحدة عام ٢٠٠٧، وتوقَّعْتَ ما كان سيكون عليه الإنتاج الآن لو كان النموُّ استمرَّ على معدله المتوسط على المدى الطويل.

يرى بعض الاقتصاديين أن هذا النوع من التقديرات مضلِّل، وأن قدرتنا الإنتاجية تلقَّتْ ضربةً قاصمةً، وسوف أشرح في الفصل الثاني أسبابَ اختلافي مع هذا الرأي. أما الآن، فدعُونا نأخذ التقديرات الصادرة من مكتب الميزانية في الكونجرس على عِلَّاتها؛ تقضي هذه التقديرات بأنه أثناء كتابتي هذه السطور، يعمل الاقتصاد الأمريكي بأقل من إمكاناته بحوالي ٧ في المائة، أو يمكننا أن نقول إن إنتاجنا السنوي الحالي يقلُّ حوالي تريليون دولار عمَّا يمكننا — وينبغي لنا — أن ننتجه.

وهذه هي القيمة «السنوية»، أما إذا جمعنا مُجمَلَ ما فقدناه منذ بداية الركود، فسنجد أن القيمة المفقودة تصل إلى نحو ٣ تريليونات دولار. ونظرًا لاستمرار ضعف الاقتصاد، فمن المتوقَّع أن يزدادَ هذا الرقمُ كثيرًا. وحاليًّا سنكون محظوظين جدًّا إذا استطعنا الإفلاتَ من هذا الركود بخسارةٍ تراكميةٍ في الناتج قدرها ٥ تريليونات دولار «فقط».

وهذه ليست خسائر على الورق مثل الثروة التي ضاعَتْ عندما انفجرَتْ فقاعةُ الإنترنت أو فقاعةُ الإسكان، اللتان مثَّلَتَا ثروةً لم تكن حقيقيةً في المقام الأول. بل نحن نتحدَّث هنا عن منتجاتٍ قيِّمةٍ كان من الممكن — بل من الواجب — تصنيعها ولم تُصَنَّع،

نتحدَّث عن أجورٍ وأرباحٍ كان من الممكن — بل من الواجب أيضًا — أن تُكتسَب ولكنها لم تتحقَّق قطُّ، وتلك ٥ تريليونات دولار أو ٧ تريليونات دولار أو ربما أكثر لن نستعيدها أبدًا. سيتعافى الاقتصاد في نهاية المطاف — أو أن هذا ما أتمنَّاه — ولكنه على أحسن الفروض سيعود إلى مساره القديم، ولن يعوِّض كلَّ السنوات التي قضاها متخلِّفًا عن ذلك المسار.

وقد تعمَّدْتُ أن أقول «على أحسن الفروض»؛ لأنه ثمة أسبابٌ قوية للاعتقاد بأن طولَ فترة ضعفِ الاقتصاد سوف يُلحِق ضررًا كبيرًا بإمكاناته على المدى الطويل.

مستقبل ضائع

وسط كلِّ الأعذار التي نستمع إليها لتبرير عدم اتخاذ الإجراءات اللازمة لوضع حدٍّ لهذا الكساد، ثمة مقولة متكرِّرة على لسان المدافعين عن التقاعُس، مفادها أننا في حاجة — على حدِّ قولهم — إلى التركيز على المدى الطويل، لا المدى القصير.

وهذا غير صحيح على عدة مستويات، كما سنرى لاحقًا في هذا الكتاب؛ فهذا الزعم ينطوي — في جملة أمور أخرى — على تنحٍّ فكريٍّ ورفضٍ لتحمُّل مسئوليةِ فهْم الكساد الحالي؛ فإنه لَأمرٌ مغرٍ ويسيرٌ أن نزيح هذه الأحداثَ غير السارة كلها جانبًا ونتحدث باستخفافٍ عن المدى الطويل، إلا أن ذلك مسلَكُ الكسالى والجبناء؛ هذا ما كان جون مينارد كينز يقصده تحديدًا عندما كتب أحد أشهر مقاطعه قائلًا: «هذا «المدى الطويل» دليلٌ مضلِّلٌ للأحداث الجارية؛ «فعلى المدى الطويل» سنكون جميعًا في عداد الأموات، وسيكون الاقتصاديون قد أخذوا على عاتقهم مهمةً سهلةً جدًّا — ولا طائلَ منها على الإطلاق — إنْ كان كلُّ ما يمكن أن يخبرونا به في المواسم العاصفة، أنه بعد فترة طويلة من مُضِيِّ العاصفة سيعود البحرُ هادئًا من جديد.»

إن التركيز على المدى الطويل فحسب يعني تجاهُلَ المعاناة الكبيرة التي يُلحِقها الكسادُ الحالي بالناس وحياتهم التي يدمِّرها إلى غير رَجعة، بينما تقرءون هذه السطورَ. ولكن هذا ليس كل شيء؛ فالمشكلات التي نعانيها على المدى القصير — إذا جازَ وصْفُ ركودٍ في عامه الخامس بأنه «قصير المدى» — تضرُّ أيضًا بإمكاناتنا على المدى الطويل، من خلال قنوات متعدِّدة.

لقد سبَقَ أن ذكرْتُ قناتين منها؛ الأولى هي التأثير الهدَّام للبطالة الطويلة الأجل؛ فإذا ما سادَ الظنُّ بأن العمَّال الذين ظلُّوا عاطلين عن العمل فتراتٍ طويلةً غير قابلين

للتوظيف، فهذا تقليص للقوى العاملة الفعلية للاقتصاد على المدى الطويل، ومن ثَمَّ لقدرتها الإنتاجية. ومحنة خريجي الجامعات المضطرين إلى تولِّي وظائفَ لا يُعمِلون فيها مهاراتِهم مشابِهةٌ للمشكلة السابقة؛ فمع مرور الوقت، قد يجدون أنفسهم وقد انخفَضَ تقييمُهم — على الأقل في نظر أرباب العمل المحتملين — ليصبحوا في منزلة العمالة غير الماهرة؛ وهو ما يعني أن تعليمهم قد ذهب سدًى.

وثمة طريقة ثانية يقوِّض بها الركودُ مستقبلَنا تتمثَّل في انخفاضِ مستوى الاستثمارات التجارية؛ فالشركات لم تَعُدْ تنفق الكثيرَ لتوسيع نطاق قدراتها، بل إن القدرات التصنيعية انخفضَتْ نحو ٥ في المائة منذ بداية الركود الكبير؛ حيث عمدَتِ الشركاتُ إلى استهلاكِ قدرتها الإنتاجية القديمة ولم تستبدل بها أخرى جديدة. وثمة الكثير من الأساطير التي تحيط بموضوع انخفاض مستوى الاستثمارات؛ فيقولون: إنها حالة عدم اليقين! إنه الخوف من الاشتراكيين في البيت الأبيض! ولكن الحقيقة أنه ليس في الأمر لغز؛ فالاستثمارات منخفِضة لأن الشركات لا تبيع ما يكفي لاستغلال القدرات التي تمتلكها بالفعل.

المشكلة هي أنه عندما يستردُّ الاقتصادُ عافيتَه في نهاية المطاف — هذا إنِ استرَدَّها — فسيصطدم بمحدودية القدرات واختناقات الإنتاج في وقتٍ أقربَ بكثيرٍ مما كان سيحدث لو لم يُعْطِ الركودُ المستمر للشركات الأسبابَ الكافية لثَنْيِها عن الاستثمار في المستقبل.

وأخيرًا وليس آخِرًا، فإن التعامل (السيئ) مع الأزمة الاقتصادية يَستتبع تخريبَ البرامج العامة التي تخدم المستقبل.

فتعليم الشباب أمرٌ ذو أهمية حيوية في القرن الحادي والعشرين، وهذا ما أجمَعَ عليه الساسةُ والخبراءُ، إلا أن الركودَ المستمر — الناتج عن خلْقِ أزمةٍ ماليةٍ لحكومات الولايات والحكومات المحلية — قد أدَّى إلى الاستغناء عن حوالي ٣٠٠ ألف من معلِّمي المدارس. وقد دفعَتِ الأزمةُ المالية ذاتُها حكوماتِ الولايات والحكومات المحلية إلى تأجيل الاستثمار — أو إلغائه — في مجالات البنية التحتية للنقل والمياه؛ مثل: شقِّ نفقِ سكك حديدية ثانٍ أسفلَ نهر هدسون — كنَّا في أمَسِّ الحاجة إليه — ومثل مشروعات السكك الحديدية العالية السرعة التي أُلْغِيَت في ويسكونسن وأوهايو وفلوريدا، ومشروعات السكك الحديدية الخفيفة التي أُلْغِيَت في عددٍ من المدن، وهكذا دواليك. وقد شهدَتِ الاستثمارات العامة — بعد تعديلها لمراعاة التضخُّم — انخفاضًا حادًّا منذ بدء الركود؛ هذا يعني مرة أخرى أنه

عندما يتعافى الاقتصاد في نهاية المطاف — هذا إنْ تعافَى — سنصطدم باختناقات ونقْصٍ في الموارد في وقتٍ أقربَ ممَّا نظنُّ.

إلى أيِّ مدًى ينبغي أن تقلقنا تلك التضحيات بالمستقبل؟ لقد دَرَس صندوقُ النقد الدولي تبعاتِ الأزمات المالية السابقة في عددٍ من البلدان، وجاءَتْ نتائجُ هذه الدراسة مُقلِقةً جدًّا؛ فقد خلصَتْ إلى أن هذه الأزمات لا تُحدِث ضررًا شديدًا على المدى القصير فحسب، وإنما يبدو أنها تُحدِث خسائرَ فادحةً على المدى الطويل أيضًا؛ إذ يسلك النموُّ والتوظيفُ مسارًا أدنى بصفة شبه دائمة. وهنا بيت القصيد؛ فالأدلة تشير إلى أن اتخاذ إجراءات فعَّالة للحدِّ من عمقِ الركود ومدَّتِه بعد وقوع أزمةٍ ماليةٍ، يقلِّل ذلك الضررَ على المدى الطويل أيضًا؛ وهو ما يعني أنه على العكس من ذلك، الفشل في اتخاذ مثل هذه الإجراءات — وهو ما يحدث الآن — يحتِّمُ علينا أيضًا تقبُّلَ مستقبلٍ منقوص مفعم بالمرارة.

معاناة الخارج

حتى هذه اللحظة كان حديثي مقتصِرًا على الولايات المتحدة الأمريكية؛ وذلك لسببين بديهيين؛ أولًا: أنها بلادي، ولذلك فمعاناتها تمسُّ شغافَ قلبي، وثانيًا: أنها البلد الذي أعرفه حقَّ المعرفة. ولكن معاناة الولايات المتحدة ليست فريدةً من نوعها بأي حال من الأحوال.

فالوضع في أوروبا على وجهِ التحديد محبِطٌ بالقدر ذاته؛ إذ عانَتْ أوروبا إجمالًا تراجُعًا في فُرَص العمل، لم يَبْلغ الحدَّ الذي تشهده الولايات المتحدة، إلا أنه ما زالَ رهيبًا. أما من حيث الناتج المحلي الإجمالي، ففي الواقع كان أداءُ أوروبا أسوأ. وعلاوة على ذلك، فإن التجربة الأوروبية غير متكافِئةٍ إلى حدٍّ كبيرٍ بين الدول؛ فعلى الرغم من أن ألمانيا لم يمسَسْها سوءٌ نسبيًّا (حتى الآن، ولكن دعونا نرى ما سيحدث لاحقًا)، تواجِهُ الدولُ الهامشية في أوروبا كارثةً محقَّقة. وَلْنكُنْ أكثرَ تحديدًا، فنقول إذا كان هذا الوقت عصيبًا للشباب في الولايات المتحدة — حيث يبلغ معدل البطالة ١٧ في المائة بين الشباب دون الخامسة والعشرين — فالوضع كابوسيٌّ في إيطاليا، حيث يبلغ معدل البطالة بين الشباب ٢٨ في المائة؛ وفي أيرلندا، حيث تبلغ النسبة ٣٠ في المائة؛ وفي إسبانيا، حيث تبلغ النسبة ٤٣ في المائة.

أما الأخبار السارَّة فيما يتعلَّق بأوروبا — إنْ جازَ التعبير — فهي أنه نظرًا لأن شبكات الأمان الاجتماعي في الدول الأوروبية أقوى بكثيرٍ من مثيلتها في الولايات المتحدة،

فإن التبعات المباشِرة للبطالة أخفُّ وطأةً بكثير. فالرعاية الصحية الشاملة تعني أن فقدان وظيفتك في أوروبا لا يؤدِّي لفقدان التأمين الصحي أيضًا، هذا بالإضافة إلى أن إعانات البطالة السخية نسبيًّا في أوروبا تَحُدُّ من تفشِّي الجوع والتشرُّد.

إلا أن التركيبة الأوروبية العجيبة التي تجمع بين الوحدة والانقسام — من حيث اعتماد معظم الدول عملةً موحَّدةً دون إقامة الوحدة السياسية والاقتصادية اللازمة لتوحيد العملة — أصبحَتْ موطنَ ضعفٍ بالِغٍ ومصدرًا للأزمات المتجددة.

كان ثمة تفاوُتٌ في تأثير الركود على مختلف أنحاء أوروبا — كما كان الحال في الولايات المتحدة — وأصبحَتِ المناطقُ التي شهدَتْ أكبرَ الفقاعات قبل الأزمة تواجِهُ الآن أكبرَ كسادٍ؛ يمكن أن نعتبِرَ إسبانيا هي فلوريدا الأوروبية، وأيرلندا هي نيفادا الأوروبية. الفارق هنا هو أن السلطة التشريعية بولاية فلوريدا لا تُضطر للقلق بشأن توفير النقود اللازمة لدفع تكاليف الرعاية الصحية والضمان الاجتماعي — الذين تتكفَّل بهما الحكومة الفيدرالية — أما إسبانيا فهي مسئولة عن نفسها، وكذا الوضع في اليونان والبرتغال وأيرلندا. إذَنْ، فقد تسبَّبَ الكسادُ الاقتصادي في أوروبا في أزمات مالية، صارَ مستثمِرو القطاع الخاص بمقتضاها يُحجِمون عن إقراض عددٍ من البلدان؛ وتسبَّبَتِ الاستجابةُ لهذه الأزمات المالية — في صورةِ المحاولات الشرسة والمحمومة لخفض الإنفاق — في دفع معدلات البطالة في دول المحيط الأوروبي إلى مستوياتها أثناء الكساد الكبير، ويبدو في وقت كتابة هذه السطور أنها في سبيلها إلى دفع أوروبا إلى حالةٍ من الركود التامِّ.

سياسات اليأس

تجاوزَتِ التكلفةُ النهائية للكساد الكبير حدَّ الخسائر الاقتصادية، أو حتى المعاناة المرتبطة بالبطالة الجماعية؛ فقد كانت للكسادِ آثارٌ سياسية كارثية أيضًا. على وجه التحديد، من المتعارف عليه حديثًا الربطُ بين صعود هتلر والتضخُّم الجامح الذي شهدَتْه ألمانيا عام ١٩٢٣، هذا في حين أن ما جاء به إلى السلطة فعليًّا كان الكساد الذي سادَها في أوائل ثلاثينيات القرن العشرين؛ وهو الكساد الذي كان أشدَّ وطأةً ممَّا في سائر أوروبا؛ وذلك بسبب السياساتِ الانكماشيةِ للمستشار هاينريش برونينج.

هل من الممكن أن يَحدث أمرٌ مشابِه اليوم؟ ثمة وصمةُ عارٍ راسخةٌ ولها ما يبرِّرها تتعلَّق بعقدِ أيِّ مقارنة مع الحكم النازي (انظر «قانون جودوين»)، ومن الصعب تصوُّرُ

حدوثِ أمرٍ بهذا السوء في القرن الحادي والعشرين. ومع ذلك، فإنه من الغباء أن نهوِّن من المخاطر التي يمثِّلها الركودُ المطوَّل على القيم والمؤسسات الديمقراطية. في واقع الأمر، لقد شهدَتْ بلاد مختلف أنحاء العالم الغربي صعودًا واضحًا للسياسات المتطرفة — من الحركات الراديكالية المعادية للمهاجرين، والحركات القومية المتطرفة — وبالفعل نجد المشاعرَ الاستبدادية كافةً في ازدهار. في الواقع، يبدو أن ثمة دولةً غربيةً — وهي المجر — في سبيلها بالفعل إلى العودة إلى نظامٍ استبداديٍّ يذكِّرنا بالنُّظُم التي سادَتْ معظمَ أنحاء أوروبا في ثلاثينيات القرن العشرين.

والولايات المتحدة ليسَتْ منيعةً ضدَّ تلك النزعة؛ فهل يمكن لأحدٍ أن يُنكِرَ أن الحزبَ الجمهوري قد أصبح أكثر تطرُّفًا بكثيرٍ في السنوات القليلة الماضية؟ وأصبحَتْ لديه فرصةٌ معقولة للسيطرة على كلٍّ من الكونجرس والبيت الأبيض في وقتٍ لاحقٍ من هذا العام — على الرغم من تطرُّفه — وذلك لأن التطرُّف يزدهر في البيئة التي لا تقدِّم فيها الأصواتُ المحترمة أيَّ حلولٍ، بينما تعاني الشعوب.

لا تستسلموا

لقد رسمتُ لتوِّي صورةَ كارثة إنسانية هائلة، ولكن الكوارث تَحدث بالفعل، والتاريخ مليءٌ بقصص الفيضانات والمجاعات والزلازل وأمواج تسونامي. أما مَبْعث هول هذه الكارثة — وما ينبغي أن يكون مبعثَ «غضبِكَ» — فهو أنه لا توجد ضرورةٌ لكلِّ هذا؛ فنحن لم نتعرَّضْ لوباءٍ من الجراد، ولم نفقد معرفتنا التكنولوجية؛ فينبغي أن تصبح الولايات المتحدة وأوروبا أكثر ثراءً — وليس أكثر فقرًا — مما كانَتَا عليه منذ خمس سنوات مضَتْ.

بالإضافة إلى ذلك، فهذه الكارثة لا يكتنفها الغموض؛ فأثناءَ الكسادِ الكبير، كان للزعماء آنذاك عذرهم؛ فلم يكن أحدٌ يعرف حقيقةَ ما يحدث أو كيفيةَ إصلاحه، أما زعماء اليوم فليس لديهم مثل هذا العذر؛ فنحن «لدَيْنا ما نحتاجه من المعرفة والأدوات لوضْعِ حدٍّ لهذه المعاناة.»

لكننا لا نستخدمها. في الفصول التالية سأحاول أن أشرح السبب، وكيف أَمْكَنَ لمزيجٍ من المصالح الشخصية والأيديولوجية المشوهة أن تمنعنا من حلِّ مشكلةٍ قابلةٍ للحلِّ. وعليَّ أن أعترف بأن مشاهدة عجزِنا التام عن القيام بما ينبغي، يورثني في بعض الأحيان شعورًا باليأس.

ولكنَّ هذا ردُّ الفعلِ الخاطئ.

فبينما استمرَّ الركود، وجدتُ نفسي أستمِعُ مرارًا إلى أغنية جميلة غنَّاها بيتر جابرييل وكيت بوش في ثمانينيات القرن العشرين؛ تجري أحداثُ الأغنية في زمانٍ ومكانٍ غير محدَّدَيْن، سادَتْ فيهما بطالةٌ جماعية؛ فينساب صوتُ الرجل القانِط معبِّرًا عن يأسه قائلًا: «لكلِّ وظيفةٍ يتقدَّمُ كثيرون.» ليجيبَه صوتُ السيدةِ مشجِّعًا: «لا تستسلم.»

إنها أوقات عصيبة، وتبدو أفظعَ لأن كلَّ ما يحدث لا داعيَ له. ولكن لا تستسلموا؛ فيمكننا أن نُنهِيَ هذا الكساد، لا بشيءٍ سوى وضوحِ الرؤية والإرادة.

الفصل الثاني

اقتصاديات الكساد

أدرك العالَم متأخرًا أننا نعيش هذا العامَ عواقب واحدة من أعظم الكوارث الاقتصادية في التاريخ الحديث. ولكن بعد أن أصبح رجلُ الشارع مُدرِكًا لِمَا يحدث، ونظرًا لعدم معرفته السببَ أو العلة، صارت تتملَّكه مخاوفُ مفرطةٌ بنفس قدر افتقاره للقلق المبرَّر في وقت سابق، عندما بدأَت المتاعب. لقد بدأ رجلُ الشارع العادي يتشكَّك في المستقبل؛ هل استفاق الآن من حلم جميل ليواجِهَ ظلمةَ الحقائق؟ أم هل غفَا لِيَدخل في كابوسٍ هو في النهاية إلى زوال؟

لا داعيَ للشك؛ فالوضع السابق «لم» يكن حلمًا، أما هذا فكابوس بالفعل، وسوف ينتهي مع حلول الصباح؛ فموارد الطبيعة وأدوات الإنسان ما زالت خصبة ومنتِجة كما كانت دائمًا، كما أن معدل تقدُّمنا نحو حلِّ المشكلات المادية للحياة ليس أقل سرعةً، وما زلنا قادرين على أن نكفل لكلِّ شخص مستوَى معيشةٍ مرتفعًا — أعني أنه مرتفع نسبةً إلى مستوى المعيشة منذ عشرين عامًا على سبيل المثال — وسوف نتعلَّم عمَّا قريب أن نَكْفل مستوَى معيشة أعلى من ذلك. لم نكن مخدوعين فيما مضى، ولكننا وقعنا اليوم في فوضى هائلة؛ إذ أسأنا التحكُّم في أداة دقيقة لا نفهم طبيعة عملها، والنتيجة هي أن فُرَصَنا في الثروة قد تَضيع لفترةٍ؛ ربما تكون طويلة.

جون مينارد كينز
«الكساد الكبير لعام ١٩٣٠»

كُتبَت الكلمات أعلاه منذ أكثر من ثمانين عامًا، فيما كان العالَم ينزلق إلى ما أُطلِق عليه لاحقًا «الكساد الكبير»، إلا أنها — إذا نحَّيْنا جانبًا بعضَ الأساليب المهجورة في الكتابة — يمكن أن نظنَّها قد كُتِبت اليومَ. فنحن الآن — كما كنَّا آنذاك — نعيش كارثةً اقتصاديةً، ونحن الآن — كما كنَّا آنذاك — أصبحنا فجأةً أكثر فقرًا؛ إلا أن مواردنا ومعرفتنا لم يلحق بها الضرر، فمن أين أتى هذا الفقر المفاجئ؟ ويبدو أننا الآن — كما حدث آنذاك — سنفقد فُرَصَ الثروة لفترة طويلة من الزمان.

كيف يمكن لهذا أن يحدث؟ في الواقع، هذا ليس لغزًا؛ فنحن نفهم — أو «ينبغي» أن نفهم، لو لم يرفض الكثيرون الاستماعَ إلى صوت الحقيقة — كيف تَحْدث مثل هذه الأشياء؛ فقد قدَّمَ كينز جزءًا كبيرًا من الإطار التحليلي اللازم لفهم الكساد، ويمكن للاقتصاد الحديث أن يستند كذلك إلى رؤى معاصِري كينز، جون هيكس وإرفينج فيشر، تلك الرؤى التي عمل عدد من خبراء الاقتصاد الحديث على توسيع نطاقها وتطويرها.

الرسالة المحورية لهذا العمل بأَسْره هي أنه «ليس من المحتَّم أن يحدث هذا»؛ فقد أعلن كينز في المقال نفسه أن الاقتصاد كان يعاني «خللًا في المغنيط»؛ وهو مصطلح قديم يُطلَق على الخلل في النظام الكهربائي للسيارة، أما القياس الأكثر حداثةً، ويمكن القول إنه أكثر دقةً، فهو أننا تعرَّضْنا لعطلٍ برمجيٍّ. في كلتا الحالتين، تبقى النقطة الأساسية هي أن المشكلة ليسَتْ في المحرك الاقتصادي — الذي ما زال قويًّا كسابق عهده — وإنما نحن نتحدَّث عن مشكلةٍ فنيةٍ في الأساس؛ مشكلة في التنظيم والتنسيق، أو «فوضى هائلة» على حدِّ تعبير كينز؛ وإذا حللنا هذه المشكلة الفنية فسيعود محرِّك الاقتصاد إلى العمل مجدَّدًا.

قد يجد الكثيرُ من الناس أن هذه الرسالة غير قابلة للتصديق من الأساس، بل ربما يرونها مسيئة أيضًا؛ حيث يبدو طبيعيًّا أن نفترض أن المشكلات الكبيرة لها أسباب كبيرة، وأن البطالة الجماعية يجب أن تكون نتيجة شيء أعمق من مجرد الفوضى. هذا هو السبب في استخدام كينز لتشبيه خلل المغنيط؛ فنحن نعلم جميعًا أنه في بعض الأحيان يكون استبدال بطارية ثمنها ١٠٠ دولار هو كل ما يلزم لإعادة تشغيل سيارة معطَّلة تساوي ٣٠ ألف دولار، وقد كان كينز يأمل في إقناع القرَّاء بأنه من الممكن أن ينطبق مثل هذا المثال لعدم التناسُبِ بين السبب والنتيجة، على مسألة الكساد الاقتصادي، إلا أن هذه النقطة كانت — وما زالت — صعبةَ التصديق على كثير من الناس، بما فيهم أولئك الذين يَعتبرون أنفسهم من المثقَّفين.

يعود السبب وراء ذلك جزئيًّا إلى الشعور بأنه من الخطأ أن نعزو هذا الدمارَ لخلل طفيف نسبيًّا، بالإضافة إلى أنه ثمة رغبة قوية في رؤية الاقتصاد من منظور المسرحية الأخلاقية؛ حيث تكون الأوقات العصيبة عقابًا حتميًّا للإسراف الماضي. في عام ٢٠١٠، سنحَتْ لي ولزوجتي فرصةُ الاستماع لخطابٍ حول السياسة الاقتصادية ألقاه فولفجانج شويبله — وزير المالية الألماني — وفي منتصف الخطاب مالَتْ عليَّ زوجتي وهمسَتْ قائلةً: «عندما نغادر القاعة، سوف يعطوننا سياطًا نَجلد بها أنفسنا.» شويبله — باعتراف الجميع — أكثر المسئولين الماليين ميلًا للتهديد والوعيد، إلا أنه ثمة الكثير ممَّن يشاركونه ميوله، وهؤلاء الناس — الذين يعلنون بوقارٍ أن مشكلاتنا لها جذور عميقة ومستعصية على الحل، وأنه علينا جميعًا أن نتكيَّف مع مستقبلٍ أكثر تقشُّفًا — يَبدون حكماء وواقعيين على الرغم من أنهم مخطئون تمامًا.

ما آمُل أن أحقِّقه في هذا الفصل هو إقناعكم بأننا بالفعل نعاني من خلل في المغنيط. فمصادر معاناتنا تافهة نسبيًّا في سياق الأمور، ويمكن إصلاحها بسرعة وبسهولة كبيرة إذا ما تَفَهَّم الحقائقَ عددٌ كافٍ من أرباب السلطة؛ وعلاوةً على ذلك، ففيما يتعلَّق بالسواد الأعظم من الناس، «لن» تكون عملية إصلاح الاقتصاد مؤلمةً، ولن تنطوي على تضحياتٍ؛ بل على العكس؛ فإيقاف هذا الكسادِ سيكون تجربةً طيبةً للجميع تقريبًا، عدا أولئك المتمسكين سياسيًّا وعاطفيًّا ومهنيًّا بعقائد اقتصادية متحجِّرة.

وللتوضيح، فإنني عندما أقول إن أسبابَ الكارثة الاقتصادية التي أَلَمَّتْ بنا تافهةٌ نسبيًّا، فأنا لا أقول إنها ظهرَتْ عشوائيًّا أو نشأت من العدم، ولا إنه من السهولة بمكانٍ — من الناحية «السياسية» — أن نخرج من هذه الورطة؛ فقد استغرَقَ وصولنا إلى هذا الكساد عقودًا من السياسات والأفكار الخاطئة؛ تلك السياسات والأفكار التي ازدهرَتْ بسبب نجاحها الباهر لفترة طويلة، ليس للأمة بأسرها ولكن لحفنة من الأشخاص بالِغي الثراء والنفوذ، كما سنرى في الفصل الرابع. تلك السياسات والأفكار الخاطئة أحكمَتْ قبضتها على ثقافتنا السياسية؛ ما يجعل تغييرَ المسار أمرًا بالغَ الصعوبة، حتى ونحن في مواجهة كارثة اقتصادية؛ إلا أنه من الناحية الاقتصادية البحتة، لن يكون حلُّ الأزمة على هذا القدر من الصعوبة، ويمكننا أن نحظى بتعافٍ سريعٍ وقويٍّ لو أننا فقط استطعنا أن نتحلَّى بوضوح الفكر والإرادة السياسية اللازمَين للعمل.

فكِّروا في الأمر كالآتي: لنفترِضْ أن رب أسرةٍ ما قد رفض — لأيِّ سبب كان — إجراءَ الصيانة اللازمة للنظام الكهربائي لسيارة الأسرة لسنوات، والآن السيارةُ لا تعمل،

ولكنه يرفض مجردَ التفكير في استبدال البطارية، ويعود ذلك جزئيًّا إلى أن استبدالها يعني الاعترافَ بأنه كان مُخطِئًا من قبلُ، وعوضًا عن ذلك يصرُّ على أن الأسرة يجب أن تتعلَّم التنقُّل سيرًا على الأقدام وبالحافلات. من الواضح أن هناك مشكلةً، وقد تكون مشكلةً غير قابلة للحلِّ، ولكن المشكلة متعلقة برب الأسرة وليس بسيارة العائلة، التي يمكن — بل ينبغي — إصلاحها بسهولة.

حسنًا، كفانا استعارات مجازية، وَلْنتحدَّثْ عمَّا أصاب الاقتصادَ العالمي.

السر يكمن في الطلب

لماذا ارتفع معدل البطالة وانخفض الناتج الاقتصادي إلى هذا الحدِّ؟ لأننا — وأعني هنا المستهلكين والشركات والحكومات مجتمعين — لا ننفق بما فيه الكفاية؛ فقد انخفَضَ الإنفاقُ على السلع الاستهلاكية وبناء المنازل عندما انفجرَتْ فقاعَتَا الإسكان المتشابهتان في الولايات المتحدة وأوروبا، وسرعان ما تبع ذلك انخفاضُ الاستثمار في الأعمال التجارية؛ وذلك لأنه لا معنى لتوسيع القدرات في حين أن المبيعات آخِذة في الانكماش. وقد صاحب ذلك انخفاضٌ في الإنفاق الحكومي حين وجدَتْ حكوماتُ المحليات والولايات وبعض الدول نفسَها متعطِّشةً للإيرادات. وانخفاضُ الإنفاق يستتبع — بدوره — انخفاض فرص العمل؛ لأن الشركات لن تُنتج ما لا يمكِنها بيعه، ولن توظِّف عمَّالًا ما لم تكن تحتاجهم للإنتاج؛ فنحن نعاني من نقص حادٍّ في الطلب إجمالًا.

ثمة تبايُنٌ كبير في الآراء حيال ما قلتُه للتوِّ؛ فبعض المعلِّقين يرونه أمرًا واضحًا وضوح الشمس بما لا يَدَعُ مجالًا للنقاش، إلا أن البعض الآخَر يراه محض هراء؛ فثمة أطراف في المشهد السياسي — أطراف مهمة تتمتَّع بنفوذ حقيقي — لا يعتقدون أنه من الممكن أن يعاني الاقتصاد ككلٍّ من عدم كفاية الطلب، ويقولون إنه من الممكن أن يحدث نقصٌ في الطلب على بعض السلع، ولكن لا يمكن أن يكون الطلبُ شحيحًا في العموم. لِمَ؟ لأن الناس — كما يزعم أصحابُ ذلك الرأي — لا بد أن ينفقوا دخلهم على «شيءٍ ما».

وهذه هي المغالطة التي يُطلِق عليها كينز اسمَ «قانون ساي»، وتُسمَّى في بعض الأحيان «رؤيةَ وزارة المالية»؛ ليس في إشارةٍ لوزارة المالية في بلادنا، ولكن لوزارة المالية البريطانية التابِعة لجلالة الملك في ثلاثينيات القرن العشرين، وهي المؤسسة التي أَصَرَّتْ على أَنَّ أيَّ إنفاقٍ حكوميٍّ من شأنه أن يحلَّ محلَّ مبلغٍ مساوٍ من الإنفاق الخاص.

ولكي تتأكَّدوا من أنني لا أَصِفُ شيئًا وهميًّا، إليكم ما ورَدَ عن براين ريدل من مؤسسة هيريتيج (وهي مركز أبحاث يميني) في مقابلةٍ أجرَتْها معه مجلةُ ناشونال ريفيو في أوائل عام ٢٠٠٩:

> تذهب الأسطورة الكينزية العظيمة إلى أنك تستطيع أن تنفِقَ النقودَ، ومن ثم تزيد الطلبَ، وهذه خرافة؛ لأن الكونجرس لا يملك قَبْوًا مليئًا بالنقود لتوزيعها في الاقتصاد؛ فكلُّ دولارٍ يضخُّه الكونجرس في الاقتصاد ينبغي أن يُجبَى أولًا في صورة ضرائب أو يُقتَرَض «من» الاقتصاد؛ فأنت لا تخلق طلبًا جديدًا، وإنما تعمل على نقله من فئةٍ إلى أخرى فحسب.

وحتى نَفِيَ ريدل حقَّه، نقول إنه خلافًا لكثيرٍ من المحافظين، يقرُّ بأن حجته تنطبِق على أيِّ مَصْدر إنفاق جديد؛ أيْ إنه يقرُّ بأن حجته المتعلِّقة بعدم إمكانية رفع معدلات التوظيف من خلال برنامجٍ للإنفاق الحكومي، تنطبِق أيضًا على أيِّ طفرة في الاستثمار في قطاع الأعمال التجارية مثلًا؛ حيث إنها هي الأخرى لا يمكن أن تفضي إلى زيادة فرص العمل، وينبغي أن تنطبق على خفض الإنفاق كما تنطبق على زيادته؛ على سبيل المثال، إذا قرَّرَ المستهلكون المثقَلون بالديون خفْضَ الإنفاق بمبلغ قدره ٥٠٠ مليار دولار أمريكي، فإن هذه النقود — وفقًا لما يراه الأشخاص من نوعية ريدل — تُودَع في البنوك حتمًا، التي تقوم بدورها بإقراضها، بحيث يزيد إنفاق الشركات أو مستهلِكين آخَرين ٥٠٠ مليار دولار؛ وإذا ما اتَّجَهَتِ الشركات المتخوِّفة من الاشتراكيين المسيطرين على البيت الأبيض إلى تقليص إنفاقها الاستثماري، فإن ما تصرفه من نقودٍ لا بد أن تنفقه شركاتٌ أو مستهلكون أقلُّ تخوُّفًا. فوفقًا لمنطق ريدل، لا يمكن لنقص عامٍّ في الطلب أن يضير الاقتصادَ؛ لأنه لا يمكن أن يحدث من الأساس.

لا داعيَ لأن أقول إنني لا أُومِنُ بهذا، ويشاركني في ذلك العقلاءُ عامةً؛ لكن كيف نُثبِت خطأه؟ كيف يمكنك إقناع الناس بأنه خطأ؟ حسنًا، يمكنك أن تحاوِل التعامُلَ مع ذلك المنطق بالمناقشة اللفظية، ولكن من واقع تجربتي، وجدتُ أنك عندما تحاوِلُ إقامةَ هذا النوع من المناقشات مع أحد معارِضي الكينزية المتعصبين، سينتهي بك الأمر عالقًا في مباريات كلامية، ولن يقتنع أحدٌ. يمكنك وضع نموذجٍ رياضيٍّ بسيط لتوضيح القضايا، لكن هذا لا يُجدِي نفعًا إلا مع الاقتصاديين، وليس مع الأشخاص العاديين (بل إنه غير مُجْدٍ مع بعض الاقتصاديين).

أو يمكنك رواية قصة حقيقية؛ وهو ما يقودني إلى قصتي الاقتصادية المفضَّلة: الجمعية التعاونية لمجالَسة الأطفال.

رُوِيت هذه القصة للمرة الأولى في مقالٍ نُشِر عام ١٩٧٧ في مجلة جورنال أوف موني، كريديت آند بانكِنج، من تأليف جوان وريتشارد سويني — اللذين عاصَرَا التجربةَ — وتحت عنوان «النظرية النقدية وأزمة جمعية كابيتول هيل التعاونية لمجالَسة الأطفال». كان الزوجان سويني عضوَيْن في جمعية تعاونية لمجالَسة الأطفال، وهي جمعية ضمَّتْ نحو ١٥٠ عضوًا من الأزواج الشباب — معظمهم من العاملين في الكونجرس — الذين عمدوا إلى توفير أجور جليسات الأطفال عن طريق رعاية بعضهم أطفالَ بعض.

مثَّلَ الحجمُ الكبير نسبيًّا للتعاونية ميزةً كبيرةً؛ حيث تزايدَتِ احتمالاتُ العثورِ على شخصٍ قادرٍ على مجالَسة الأطفال إذا أردتَ الخروجَ في أي ليلةٍ. ولكن كانت ثمة مشكلة؛ كيف يمكن لمؤسِّسي التعاونية أن يتأكَّدوا من تولِّي كلِّ زوجين نصيبَهما العادل من مهامِّ مجالَسة الأطفال؟

وكان الحلُّ الذي قدَّمَتْه التعاونية هو نظام القسائم، والذي يُصدَر بمقتضاه لكلِّ زوجين ينضمَّان إلى التعاونية عشرين قسيمةً، كلٌّ منها يقابلها نصف ساعة من مجالَسة الأطفال. (عند مغادَرة التعاونية، كان يُتوقَّع منهما أن يردَّا العددَ نفسَه من القسائم.) فكان مَن يتلقَّى خدمةَ مجالَسةِ الأطفال يقدِّم للجليس العددَ الملائِمَ من القسائم في كلِّ مرةٍ، ما يكفل أنه بمرور الوقت سيكون كلُّ زوجين قد قدَّمَا الخدمةَ بنفس قدرِ تلقِّيهما لها؛ حيث إنه لا بد من استعادةِ القسائم التي دفَعَاها مقابِلَ تلقِّي الخدمة.

إلا أنه بمرور الوقت، وقعَتِ التعاونية في ورطةٍ كبيرةٍ؛ ففي المتوسط، كان الأزواجُ يحاولون إبقاءَ احتياطي من قسائم مجالَسة الأطفال في أدراجِ مكاتبهم على سبيل الاحتياط، في حالة إذا ما احتاجوا إلى الخروج عدة مرات متتالية، ولكن لأسبابٍ لا داعيَ للخوض فيها، جاءَتْ مرحلةٌ أصبَحَ فيها عددُ قسائم مجالَسةِ الأطفال المتداولة أقلَّ بكثيرٍ من الاحتياطي الذي يرغب الزوجان في الاحتفاظ به في المتوسط.

إذَنْ، ما الذي حدث؟ صارَ الأزواج — الذين أصابهم القلقُ من جرَّاء انخفاضِ احتياطي قسائم مجالسة الأطفال لديهم — يُحجِمون عن الخروج حتى يزيدوا مدَّخراتهم من خلال مجالَسة أطفال الأزواج الآخَرين، ولكن إحجام الكثير من الأزواج عن الخروج تسبَّبَ في حدِّ ذاته في أن أصبحَتْ فُرَصُ الحصول على القسائم من خلال مجالَسةِ الأطفال

شحيحةً؛ مما تسبَّبَ في زيادة إحجام الأزواج الذين يفتقرون إلى القسائم عن الخروج، وحدث انخفاضٌ حادٌّ في كَمِّ مجالَسةِ الأطفال داخل الجمعية التعاونية.

باختصارٍ، وقعَتِ الجمعية التعاونية لمجالَسة الأطفال في هوَّةِ الكساد، الذي استمَرَّ حتى استطاعَ اقتصاديُّو المجموعةِ إقناعَ المجلس بزيادة المعروض من القسائم.

ماذا نتعلَّمُ من هذه القصة؟ إذا قلتَ «لا شيء»، لأنها تبدو على قدرٍ كبيرٍ من الخفة والتفاهة، فعارٌ عليك؛ فقد كانت جمعية كابيتول هيل التعاونية لمجالَسة الأطفال نموذجًا حقيقيًّا — وإنْ كانَ مُصَغَّرًا — للاقتصاد النقدي. يفتقر هذا المثالُ إلى الكثيرِ من سمات المنظومة الشاسعة التي نطلق عليها اسمَ الاقتصاد العالمي، ولكنه يحمل سمةً واحدةً محوريةً في فهم الخطأ الذي أصابَ هذا الاقتصاد العالمي؛ وهي السمة التي تبدو — مرة بعد أخرى — أكبرَ من قدرةِ الساسةِ وصنَّاعِ السياسة على الفهم.

وما هي تلك السمة؟ تتمثَّل هذه السمة في واقع أن «إنفاقَكَ هو دخلي، وإنفاقي هو دخلك».

أليس هذا بديهيًّا؟ ليس بالنسبة إلى كثيرٍ من أصحاب النفوذ.

على سبيل المثال، من الجليِّ أن هذا لم يكن واضحًا بالنسبة إلى جون بينر — رئيس مجلس النوَّاب الأمريكي — الذي عارَضَ الخططَ الاقتصادية للرئيس أوباما، بحجةِ أنه حيث إن الأمريكيين يعانون، فقد حان وقتُ تقليصِ حكومةِ الولايات المتحدة نفقاتها أيضًا. (وما أثارَ بالِغَ استياءِ الاقتصاديين الليبراليين أن أوباما انتهَى به الأمرُ إلى ترديدِ هذه الجملة في خُطَبه هو شخصيًّا.) وكان السؤال الذي لم يطرحه بينر على نفسه هو: إذا قلَّصَ المواطنون العاديون إنفاقَهم، وكذلك فعلَتِ الحكومة، فمَن سيشتري المنتجاتِ الأمريكيةَ؟

وبالمِثل، من الواضح أن فكرة كَوْن دخْلِ كلِّ فردٍ — وكذلك دخْل كلِّ بلدٍ — هو إنفاق شخصٍ آخَر، ليست بديهية في نظر كثيرٍ من المسئولين الألمان، الذين يشيرون إلى التحوُّلِ الذي شهدَتْه بلادهم في الفترة ما بين أواخر تسعينيات القرن العشرين وحتى اليوم، باعتباره نموذجًا يُحتذَى به. كان العامل الرئيسي في هذا التحوُّل هو انتقال ألمانيا من العجز التجاري إلى الفائض التجاري؛ أي التحوُّل من الشراء من الخارج أكثر مما تبيع، إلى الوضع العكسي، إلا أن هذا لم يُتمكَّن من تحقيقه إلا لأن بلدانًا أخرى (معظمها في جنوب أوروبا) انغمسَتْ بالتوازي معها في العجز التجاري. الآن نحن جميعًا عالقون

في ورطة، ولكن لا يمكننا جميعًا أن نبيع أكثرَ مما نشتري. لكن لا يبدو أن الألمان يفهمون ذلك؛ ربما لأنهم لا يرغبون في فهمه.

ولأن الجمعية التعاونية لمجالَسة الأطفال — على بساطتها وضيق نطاقها — كانَتْ تحمل هذه السمةَ البالغة الأهمية — وإن كانَتْ غيرَ واضحةٍ — التي تنطبق على الاقتصاد العالمي أيضًا، يمكن لخبراتها أن تكون بمنزلة «إثبات المفهوم» لبعض الأفكار الاقتصادية المهمة. وفي هذه الحالة، سنتعلم ثلاثةَ دروس مهمة على الأقل.

أولًا: نتعلَّم أن عدم كفاية الطلب الإجمالي احتمالٌ حقيقيٌّ فعلًا؛ فعندما قرَّرَ أعضاءُ الجمعية التعاونية لمجالَسةِ الأطفال الذين تناقَصَتْ لديهم القسائمُ، أن يتوقَّفوا عن إنفاق القسائم على قضاء أمسياتهم في الخارج؛ لم يؤدِّ هذا القرارُ إلى أيِّ زيادةٍ تعويضيةٍ تلقائيةٍ في الإنفاق من جانب غيرهم من أعضاء الجمعية التعاونية، بل على العكس، تسبَّبَ انخفاضُ توفُّرِ فُرَصِ مجالَسةِ الأطفال في دفْعِ الجميع إلى تقليل الإنفاق. إن أمثال براين ريدل على حقٍّ في أن الإنفاق يجب أن يساوي الدخْلَ دائمًا؛ فعددُ قسائم مجالسة الأطفال المحصَّلة في أسبوعٍ معيَّنٍ دائمًا ما تساوي عددَ القسائم المستهلَكة، ولكن هذا لا يعني أن الناس سوف تنفق دائمًا ما يكفي لتحقيق الاستفادة الكاملة من القدرة الإنتاجية للاقتصاد، بل يمكن أن يعني أن جزءًا من القدرة الإنتاجية يبقى معطَّلًا بما يكفي «لخفْضِ» الدخْلِ حتى يصل إلى مستوى الإنفاق.

ثانيًا: يمكن للاقتصاد أن يصل حقًّا للكساد بسبب خللٍ في المغنيط؛ أي بسببِ الإخفاق في التنسيقِ وليس لعدم وجود قدرة إنتاجية؛ فالجمعية التعاونية لم تقع في المتاعب لأن أعضاءها كان أداؤهم سيِّئًا في مجالَسةِ الأطفال، أو لأن ارتفاعَ الضرائب أو سخاءَ المِنَح الحكومية جَعَلهم غير راغبين في العمل في وظائف مجالَسةِ الأطفال، أو لأنهم كانوا يدفعون الثمنَ المحتم للإسراف في الماضي؛ لقد وقعَتِ المتاعبُ لسببٍ يبدو تافهًا، وهو أن المعروض من القسائم كان منخفِضًا جدًّا، وهذا ما تسبَّبَ في حدوثِ ما أطلَقَ عليه كينز «فوضى هائلة»، حاوَلَ فيها أعضاءُ الجمعية التعاونية فُرادَى فعْلَ شيءٍ — زيادة مدخراتهم من القسائم — لم يكن باستطاعتهم فعله جماعةً.

هذه فكرة محورية؛ فعلى الرغم من جميع الاختلافات على مستوى النطاق، تتشابَهُ الأزمةُ الحالية في الاقتصاد العالمي — الذي يعادِل حجمُه حجْمَ تلك الجمعية التعاونية ما يقرب من ٤٠ مليون مرة — في طبيعتها مع مشكلات الجمعية التعاونية؛ حيث يحاوِلُ سكَّانُ العالم إجمالًا أن يشتروا أقلَّ من قدرتهم على الإنتاج، وينفقوا أقلَّ ممَّا يكسبون.

وهذا أمر ممكن على مستوى الفرد، ولكن ليس بالنسبة إلى العالم ككلٍّ، ونتيجة هذا هي الدمار المنتشر في كل مكانٍ حولنا.

دعوني أسهِب قليلًا في الحديث عن هذه القضية، وأقدِّم معاينةً موجزةً ومبسَّطةً لما سيلي من تفسير مطول؛ إذا نظرنا إلى حال العالم قبل الأزمة مباشرة — وَلْيكن فيما بين ٢٠٠٥ و٢٠٠٧ — فسنرى صورةَ بعض الناس وهُمْ يُقرضون الكثيرَ من النقود لآخَرين بسرور، فيما ينفق الآخَرون تلك النقود بحبورٍ. كانت الشركاتُ الأمريكية تُقرض ما يفيض عندها من نقودٍ للبنوك الاستثمارية، التي بدورها تستخدم هذه النقودَ لتمويل القروض العقارية، والبنوك الألمانية تقرض فائضَ النقود للبنوك الإسبانية، التي تستخدم هذه النقود لتمويل القروض العقارية، وهكذا دواليك. واستُخدِمتْ بعض تلك القروض في شراء منازل جديدة، بحيث انتهى الأمر بهذه النقود إلى الإنفاق على البناء، فيما استُخدِمت بعض القروض للحصول على النقود من الأسهم العقارية، التي كانت تُستخدَم لشراء السلع الاستهلاكية، وحيث إن إنفاقَكَ هو دَخْلِي، فقد ارتفعَتِ المبيعاتُ، وأصبَحَ الحصولُ على عمل أمرًا سهلًا نسبيًّا.

ثم توقَّفَ كلُّ شيءٍ، وأصبح المقرِضون أكثرَ حذرًا حيال تقديمِ قروض جديدة، واضطرَّ المقترضون لخفض معدلات إنفاقهم بنِسَب كبيرة؛ وهنا تكمن المشكلة: فلم يكن ثمة أحدٌ على استعدادٍ لزيادة الإنفاق بدلًا منهم. وفجأةً، تراجَعَ الإنفاق الكلي للاقتصاد العالمي، ولأن إنفاقي هو دخْلُكَ، وإنفاقَكَ هو دَخْلِي، فقد شهدَتْ معدلاتُ الدخل وفرصُ العمل انخفاضًا مماثِلًا.

إذَنْ، هل ثمة ما يمكننا القيام به؟ هنا يأتي الدرس الثالث من دروس تعاونية مجالَسةِ الأطفال؛ إذ يمكن أن يتمثَّل حلُّ المشكلات الاقتصادية الكبيرة — في بعض الأحيان — في حلولٍ بسيطةٍ وسهلةٍ؛ فقد استطاعت التعاونية الخروجَ من ورطتها ببساطةٍ عن طريق طباعة المزيدِ من القسائم.

وهنا يُطرَح السؤال الرئيسي: هل يمكننا معالجة الركود العالمي بنفس الطريقة؟ هل يمكن لطباعة المزيد من قسائم مجالسة الأطفال — أي زيادة المعروض من النقود — أن تكون كلَّ ما يلزم لإعادة الأمريكيين إلى العمل؟

الحقيقة هي أن طباعة المزيد من قسائم مجالسة الأطفال هي فعلًا الوسيلة التي نخرج بها من الكساد عادةً؛ فعلى مدى السنوات الخمسين الماضية، كان إنهاءُ فترات الركود وظيفةَ بنكِ الاحتياطي الفيدرالي في الأساس، الذي يتحكَّم (تقريبًا) في كمية

النقود المتداولة في الاقتصاد؛ فعندما يتراجَعُ الاقتصاد، يَشْرع بنك الاحتياطي الفيدرالي في طباعة النقود. حتى الآن كانَتْ هذه الطريقة ناجحةً دائمًا؛ فقد حقَّقَتْ نجاحًا مذهِلًا في أعقاب ركود ١٩٨١–١٩٨٢ الحادِّ، الذي تمكَّنَ الاحتياطيُّ الفيدرالي من تحويله إلى تعافٍ اقتصاديٍّ سريعٍ في غضون بضعة أشهر، أو ما عُرِف باسم «طلوع النهار على الولايات المتحدة»، ونجحَتْ هذه الطريقة كذلك — بقدرٍ أقلَّ من السرعة والحسم — في أعقاب موجتَيْ كساد ١٩٩٠–١٩٩١ و٢٠٠١.

غير أنها لم تنجح هذه المرة. قلتُ للتوِّ إن بنك الاحتياطي الفيدرالي يتحكَّم «تقريبًا» في المعروض من النقود؛ أمَّا ما يتحكَّم به فعليًّا فهو «القاعدة النقدية»، وهي مجموع العملة المتداولة واحتياطيات النقد التي في حيازة البنوك. لقد ضاعَفَ بنكُ الاحتياطي الفيدرالي حجمَ القاعدة النقدية منذ عام ٢٠٠٨ ثلاث مرات، إلا أن الكساد ما زال مسيطرًا على الاقتصاد؛ فهل يعني هذا عدم صحة قَوْلِي إننا نعاني عدمَ كفاية الطلب؟

لا، هذا ليس صحيحًا. في الواقع، كان من الممكن توقُّعُ إخفاقِ السياسة النقدية في حلِّ هذه الأزمة، بل ثمة مَن توقَّعه بالفعل؛ لقد كتبتُ الطبعة الأولى من كتابي «عودة اقتصاديات الكساد» عام ١٩٩٩، وكان هدفي في الأساس هو تحذير الأمريكيين من أن اليابان وجدَتْ نفسَها في وَضْعٍ لا يمكن فيه لطباعة النقود أن تُنعِش اقتصادَها الواقع في هوَّةِ الكساد، وأن الأمرَ عينه يمكن أن يحدث لنا. في ذلك الوقت، شارَكَني عددٌ من الاقتصاديين مخاوفي، وكان أحدهم بن برنانكي نفسه، رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي حاليًّا.

إذَنْ، ما الذي حدَثَ لنا بالفعل؟ لقد أصبحنا في الوضع التعِس المعروف باسم «فخِّ السيولة».

فخ السيولة

في منتصف العقد الماضي، كان اقتصاد الولايات المتحدة قائمًا على عاملين رئيسيين؛ هما: أعمال إنشاء إسكانية كثيرة، وإنفاق استهلاكي قوي. وكان كلٌّ منهما بدوره مدفوعًا بأسعار المساكن المرتفعة والمتزايدة؛ ما أدَّى إلى طفرةٍ في البناء وزيادةِ الإنفاق من جانب المستهلكين الذين شعروا بالثراء، ولكن تبيَّنَ أن ارتفاعَ أسعار المساكن كان فقاعةً، استندَتْ إلى توقُّعاتٍ غير واقعيةٍ، وعندما انفجرَتِ الفقاعةُ، اصطحبَتْ معها كلًّا من

الإنشاءات والإنفاق الاستهلاكي. وفي عام ٢٠٠٦ — حين بلغَتِ الفقاعةُ ذروتها — حفَرَ عمَّال البناء الأرضَ لبناء ١٫٨ مليون وحدة سكنية، أما في عام ٢٠١٠ فقد حفروا ما يكفي لبناء ٥٨٥ ألفَ وحدة فحسب؛ وفي عام ٢٠٠٦، ابتاع المستهلكون الأمريكيون ١٦٫٥ مليونَ سيارة وشاحنة خفيفة، أما في عام ٢٠١٠ فلم يشتروا سوى ١١٫٦ مليونًا فحسب. وطوال عام تقريبًا بعدَ انفجار فقاعة الإسكان، أنقَذَ الاقتصادُ الأمريكي نفسَه من الانهيار بزيادةِ الصادرات، ولكن بحلول نهاية عام ٢٠٠٧ كان قد بدَأَ في التراجُعِ، ولم يتحقَّقْ له تعافٍ حقيقيٌّ بعد ذلك قطُّ.

وكما ذكرتُ آنفًا، استجابَ بنكُ الاحتياطي الفيدرالي عن طريق زيادةِ القاعدة النقدية سريعًا. إن البنك الاحتياطي الفيدرالي — خلافًا للجمعية التعاونية لمجالَسة الأطفال — لا يوزِّعُ القسائمَ على الأُسَر؛ فعندما يرغب في زيادة المعروض من النقود، يعمد إلى إقراض البنوك، على أمل أن تقرض البنوكُ تلك النقودَ بدورها. (وعادةً ما يلجأ المجلسُ إلى شراء السندات من البنوك عوضًا عن تقديم قروضٍ مباشرة، إلا أن الأمرين سيَّان.)

يبدو هذا مختلفًا تمامًا عمَّا فعلَتْه الجمعية التعاونية، إلا أن الفرْقَ في الواقع ليس كبيرًا جدًّا؛ فكما نتذكَّر، ينصُّ قانونُ الجمعية التعاونية على أنه عند تركها، عليك إعادة نفس عدد القسائم التي استلمْتَها عندما انضممْتَ إليها. إذَنْ لقد كانَتْ تلك القسائم نوعًا من القرض من الإدارة؛ ومن ثم فإن زيادة المعروض من القسائم لم تجعل الأزواج أكثر ثراءً؛ فقد ظلَّ عليهم تقديمُ خدمةِ مجالسةِ الأطفال بالقدر نفسه الذي يتلقَّونه من هذه الخدمة. في المقابل كان ما حقَّقَتْه زيادةُ المعروض من القسائم هو زيادة «السيولة» لدى الأزواج، وزيادة قدرتهم على الإنفاق عند الحاجة، دون القلق من نفاد أرصدتهم.

في العالم الخارجي بعيدًا عن مجالَسة الأطفال، يستطيع الأفرادُ ومؤسَّسات الأعمال دائمًا زيادةَ ما يمتلكونه من سيولة، ولكن بمقابِلٍ؛ حيث يمكنهم أن يقترضوا النقودَ، ولكن يبقى عليهم أن يدفعوا فائدةً على النقود المقترضة؛ فما يستطيع بنكُ الاحتياطي الفيدرالي أن يحقِّقَه من خلال الدفع بالمزيد من النقود إلى البنوك، هو خفض أسعار الفائدة، وهي ثمن السيولة، وكذلك — بطبيعة الحال — ثمن الاقتراض من أجل تمويل الاستثمار أو غيره من أوجه الإنفاق. إذَنْ، ففي الاقتصاد الحقيقي — بعيدًا عن مجالَسة الأطفال — تكمن قدرةُ بنك الاحتياطي الفيدرالي على دفْعِ الاقتصاد، في قدرته على تحريك أسعار الفائدة.

والنقطة المفصلية هنا هي أن بنك الاحتياطي الفيدرالي لا يمكن أن يدفع أسعارَ الفائدة للهبوط أكثر من ذلك؛ وعلى وجه التحديد، لا يمكنه دفْعُها إلى أقلَّ من الصفر؛ لأنه عندما تقترب أسعار الفائدة من الصفر، سيصبح خيارُ الاحتفاظ بالنقود دون استغلالها أفضلَ من إقراض النقود للآخَرين. وأثناء الركود الحالي، لم يستغرق بنكُ الاحتياطي الفيدرالي وقتًا طويلًا ليصل إلى «حدِّ الصفر الأدنى»؛ فقد بدأ خفْضَ أسعار الفائدة في أواخر عام ٢٠٠٧ حتى وصلَتْ إلى الصفر بحلول أواخر ٢٠٠٨؛ وللأسف، وجدنا أن نسبةَ الصفر لم تكن منخفضةً بما فيه الكفاية؛ وذلك لأن انفجارَ فقاعة الإسكان خلَّفَ ضررًا كبيرًا. وظلَّ الإنفاقُ الاستهلاكي ضعيفًا، واستمرَّ انهيارُ قطاع الإسكان، وانخفَضَ الاستثمارُ التجاري؛ وذلك لأنه لا يوجد ما يدعو للتوسُّع ما لم تكن المبيعات قويةً. وبقيَتْ معدلاتُ البطالة مرتفعةً إلى حدٍّ كارثيٍّ.

وهذا هو فخُّ السيولة؛ هذا ما يحدث عندما لا يصبح مستوى الصفر منخفضًا بما فيه الكفاية، عندما يُشبِع بنكُ الاحتياطي الفيدرالي الاقتصادَ بالسيولة حتى لا تعود ثمة تكلفةٌ للاحتفاظ بالمزيد من النقود، ومع ذلك يبقى الطلب الكلي منخفضًا جدًّا.

اسمحوا لي أن أعود إلى مثال الجمعية التعاونية لمجالَسة الأطفال للمرة الأخيرة، لتقديم ما آمُل أن يكون تشبيهًا مفيدًا. لنفترِضْ أن جميعَ أعضاء الجمعية التعاونية أو أكثرهم قرَّرُوا لسببٍ ما أنهم يريدون تحقيقَ فائض هذا العام، وقضوا وقتًا أطولَ في مجالَسة أطفال الآخَرين من وقتِ مجالَسة الآخَرين لأطفالهم، حتى يمْكنهم أن يقوموا بالعكس في العام التالي؛ في هذه الحالة، تقع الجمعيةُ التعاونية في ورطةٍ بصرفِ النظر عن عدد القسائم التي يُصدِرها المجلس؛ فكلُّ زوجين يمكنهما على حِدَةٍ أن يركما القسائمَ ويحتفظا بها للعام القادم، ولكن هذا لن يصلح بالنسبة إلى الجمعية التعاونية ككلٍّ؛ حيث لا يمكن تخزينُ وقت مجالَسة الأطفال؛ فحينها سيحدث تناقُضٌ جوهريٌّ بين ما يحاول الأزواجُ القيامَ به منفردِين، وما كان من الممكن القيام به على النطاق الأشمل للجمعية التعاونية؛ فلم يكن من الممكن لأعضاء الجمعية التعاونية في مجموعهم أن ينفقوا أقلَّ من دخلهم. مرة أخرى يُرجِعنا هذا إلى النقطة الأساسية، وهي أن إنفاقي هو دَخْلُك وإنفاقَكَ هو دَخْلِي. ستكون نتيجة محاولة بعض الأزواج أن يفعلوا بمفردهم ما لم يمْكنهم فعله جماعةً، أن يصيب الجمعيةَ التعاونية الكسادُ (وربما الفشل) مهما بلغ تحرُّر سياسة القسائم.

هذا هو تقريبًا ما حدث للولايات المتحدة والاقتصاد العالمي بأَسْره؛ فعندما قرَّرَ الجميعُ فجأةً أن مستويات المديونية صارَتْ أعلى من اللازم، اضطُرَّ المدينون لخفض إنفاقهم، فيما لم يكن الدائنون على استعدادٍ لزيادة إنفاقهم، وكانت النتيجة هي الكساد؛ ليس الكساد الكبير، ولكنه كسادٌ على أي حال.

ولكن لا بد من وجود سُبُلٍ للإصلاح؛ فلا يُعقَل أن تظل هذه القدرة الإنتاجية الكبيرة للعالم مُعَطَّلة، ويبقى هذا العدد الكبير من العمَّال المستعدِّين للعمل عاجزًا عن العثور على وظيفة؛ وبالفعل ثمة سُبُلٌ للخروج من هذا المأزق، ولكن قبل أن نصل إلى هذه النقطة، دعونا نتحدَّث بإيجازٍ عن آراءِ أولئك الذين لا يؤمنون بأيٍّ ممَّا عرضتُه للتوِّ.

هل المشكلة هيكلية؟

> أعتقد أن المعروض لدَيْنا حاليًّا من عمالة يفتقر إلى التدريبِ والقدرةِ على التكيُّف بدرجةٍ مذهِلةٍ، ولا يمكنه أن يستجيبَ للفُرَصِ التي قد تقدِّمُها الصناعةُ؛ ويعني هذا حالة من التفاوُت الهائل، تتمثَّل في توظيف كامل، وساعات إضافية كثيرة، وأجور مرتفعة ورخاء عظيم لبعض الفئات المُحظَاة، مقابل أجورٍ منخفضةٍ وساعاتِ عملٍ قليلة وبطالةٍ، وربما العَوَز لفئات أخرى.
>
> إيوان كليج

هذا الاقتباس مأخوذ من مقالٍ نُشِر في مجلة جورنال أوف ذي أمريكان ستاتيستيكال أسوسييشن. ويعرِضُ المقالُ وجهةَ نظرٍ نسمعها من جهاتٍ عدةٍ هذه الأيامَ؛ وهي: أن المشكلات الأساسية لدَيْنا جذورُها أعمقُ من مجرد قلة الطلب، وأنَّ عددًا كبيرًا جدًّا من العاملين لدَيْنا يفتقرون إلى المهارات التي يتطلبها اقتصادُ القرن الحادي والعشرين، أو أن الكثيرَ منهم لا يزالون عالقين في الوظيفة الخطأ أو القطاع الخطأ.

ولكنني قد خدعتُكَ للتوِّ؛ فقد نُشِرَ المقال المذكور عام ١٩٣٥، وكان المؤلف يدَّعِي أنه حتى إذا حدَثَ ما يؤدِّي إلى زيادةٍ كبيرةٍ في الطلب على العمَّال الأمريكيين، فستبقى معدلاتُ البطالة مرتفعةً؛ لأن هؤلاء العمَّال ليسوا أهلًا للعمل. غير أنه كان مخطئًا تمامًا؛ فعندما جاءَتْ تلك الزيادة في معدلات الطلب أخيرًا — بفضلِ الحشد العسكري الذي

سبَقَ دخولَ الولايات المتحدة في الحرب العالمية الثانية — أثبتَتْ تلك الملايين من العمَّال العاطلين عن العمل قدرتَهَا على استئنافِ دورِها المنتِج.

إلا أنه الآن، كآنذاك، كان ثمة رغبةٌ مُلِحَّة — لا تقتصر على جانبٍ واحدٍ من الاتجاهات السياسية — في اعتبار مشكلتِنا «هيكليةً» لا يمكن حلُّها بسهولةٍ عن طريق زيادة الطلب. وإذا ما استخدَمْنا تشبيهَ «خلل المغنيط»، فإنَّ ما يدَّعيه الكثير من أصحاب النفوذ هو أن استبدالَ البطارية لن يُصلح الوضع؛ لأنه لا بد أن تكون ثمة مشكلات كبيرة في المحرك ومنظومة الحركة أيضًا.

في بعض الأحيان، تُعرَض هذه الحجة من منطلق نقْصِ المهارات بصفة عامة؛ على سبيل المثال، قال الرئيس السابق بيل كلينتون (كما قلتُ آنفًا، لم يكن هذا الاتجاه مقصورًا على اتجاهٍ سياسيٍّ واحدٍ) في البرنامج التليفزيوني «٦٠ دقيقة» إن البطالة لا تزال مرتفعةً «لأن الناس لا يملكون المهاراتِ الوظيفيةَ المناسبةَ للوظائف المتاحة.» في بعض الأحيان، تُصاغ الحجةُ في سياق الحديث عن التكنولوجيا التي انتفَتْ معها الحاجةُ إلى العمَّال ببساطةٍ، وهو ما يبدو أن الرئيس أوباما كان يقصده في الحديث التالي على برنامج «برنامج اليوم»:

> ثمة بعض القضايا الهيكلية في اقتصادنا «تعلَّمَتْ فيها شركاتٌ كثيرةٌ أن تعمل بكفاءةٍ أعلى باستخدام عددٍ أقلَّ من العمَّال. يمكنك أن تلاحِظَ هذا عندما تذهب إلى البنك وتستخدم أجهزةَ الصرافِ الآلي، فأنت لا تتوجَّهُ إلى صرَّاف البنك.» أو يمكنك أن تراه عندما تذهب إلى المطار وتستخدم الكشكَ الإلكتروني عوضًا عن تسجيلِ الدخول عند البوابة [أقواس التوكيد من المؤلف].

أمَّا الأكثر شيوعًا فهو التأكيد على أننا لا يمكن أن نتوقَّع العودةَ إلى حالة التوظيف الكامل عمَّا قريب؛ لأننا في حاجةٍ لنقل العمَّال من قطاع الإسكان المتضخِّم وإعادة تدريبهم على وظائف أخرى. وفيما يلي قولٌ لتشارلز بلوسر، رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي بريتشموند، وأحد أهم الأصوات المعارضة لسياسات زيادة الطلب:

> «ليس من السهل أن تحوِّلَ النجارَ إلى ممرِّض، ولا من اليسير أن تحوِّلَ سمسارَ الرهن العقاري إلى خبير كمبيوتر في مصنع.» في نهاية المطاف، سوف تُحَلُّ تلك الأمور من تلقاء ذاتها، وسيُعاد تدريب الأشخاص وسيجدون فُرَص عمل في قطاعات أخرى، «ولكن لا يمكن للسياسة النقدية أن تعيد تدريبَ

> المواطنين.» لا يمكن للسياسة النقدية أن تَحلَّ هذه المشكلاتِ [أقواس التوكيد من المؤلف].

حسنًا، كيف لنا أن نعرف أن كلَّ هذا خطأ؟

جزء من الإجابة يتمثَّل في أن الصورة الضمنية التي يقدِّمها بلوسر عن العاطلين — وهي أن المثال النمطي للعامل العاطل عن العمل هو شخص كان يعمل في قطاعِ البناء، ولم يتكيَّف مع العالَمِ بعد انفجارِ فقاعةِ الإسكان — تنطوي على خطأ واضح؛ فمن بين ١٣ مليون عامل عاطل في الولايات المتحدة في أكتوبر ٢٠١١، ١٫١ مليون عامل فقط (٨ في المائة لا أكثر) سبق أن عملوا في مجال البناء.

وعلى نطاق أشمل، إذا كانت المشكلة هي أن العديد من العمَّال مهاراتهم غير مناسبة، أو يعملون في المكان غير المناسب، فيُفتَرَض أن يكون العمال ذوو المهارات المناسبة ممَّن يعملون في المكان المناسب أفضلَ حالًا، ويُفتَرَض أن ينعموا بتشغيل كامل وأجور متصاعدة؛ فأين هؤلاء؟

لنكون منصفين، نقول إن هناك توظيفًا كاملًا — بل نقصًا في الأيدي العاملة أيضًا — في السهول العليا؛ فنِسَب البطالة في نبراسكا وداكوتا الشمالية وداكوتا الجنوبية منخفضةٌ وفقًا للمقاييس التاريخية، وذلك بفضل طفرة التنقيب عن الغاز، ولكنَّ تعدادَ سكَّان هذه الولايات الثلاث مجتمعةً أكبرُ قليلًا من تعداد سكان بروكلين، ومعدل البطالة مرتفع في كلِّ مكان عدا هذه الولايات.

وليس ثمة مِهَن رئيسية أو فئات من المهارات تُبلي بلاءً حسنًا؛ ففيما بين عامَيْ ٢٠٠٧ و٢٠١٠، تضاعفَتِ البطالةُ في الفئات كلها تقريبًا؛ الموظفين والعمال، والقطاعات الصناعية والخدمية، وغير المتعلمين وأصحاب المؤهلات العليا؛ لم يَعُدْ أحد يحصل على زياداتٍ كبيرةٍ في الأجور، بل في واقع الأمر — كما رأينا في الفصل الأول — انخفضَتْ أجور أصحاب المؤهلات العليا انخفاضًا كبيرًا إلى حدٍّ غير معتاد؛ لأنهم أُجبِروا على القبول بأعمال لا تُوظِّف تعليمهم.

خلاصة القول هي أنه إذا كان لدَيْنا بطالة جماعية لأن عددًا كبيرًا جدًّا من العمَّال يفتقرون للمقوِّمات المناسبة، إذَنْ ينبغي أن نجدَ أعدادًا لا بأَس بها من العمَّال الذين يمتلكون تلك المقومات تعيش في رخاء، وهو ما لا نجده؛ ما نراه بدلًا من ذلك هو الفقر في كل مكان، وهو ما يحدث عندما يعاني الاقتصادُ عدمَ كفاية الطلب.

إذَنْ، فالاقتصاد يعاني من الشلل بسبب قلة الطلب؛ إذ يحاول القطاعُ الخاص ككلٍّ أن ينفق أقلَّ ممَّا يكسب؛ ما أدَّى إلى انخفاض الدخل. إلا أننا وقعنا في فخِّ السيولة؛ فبنك الاحتياطي الفيدرالي لا يستطيع إقناعَ القطاع الخاص بزيادة الإنفاق بمجرد زيادة كمية النقود المتداولة، فما الحل؟ الإجابة واضحة، إلا أن المشكلةَ هي رفْض الكثيرين رؤيةَ هذه الإجابة الواضحة.

الإنفاق سبيلًا للرخاء

في منتصف عام ١٩٣٩، كان الاقتصاد الأمريكي قد تجاوَزَ أسوأ مراحل الكساد الكبير، إلا أن الكساد لم يكن قد انتهى بأي حال من الأحوال. لم تكن الحكومة في ذلك الوقت تجمع بياناتٍ شاملةً عن العمالة والبطالة، ولكن يمكننا أن نقول إن معدل البطالة — كما نعرِّفه الآن — كان أكثر من ١١ بالمائة على أفضل الفروض، وقد بَدَا ذلك الوضع دائمًا لكثيرٍ من الناس؛ كان التفاؤل الذي شهدتْه السنوات الأولى من «الصفقة الجديدة» قد تلقَّى ضربةً قاسيةً عام ١٩٣٧، عندما تعرَّضَ الاقتصادُ لدورةٍ ثانيةٍ من الركود الحاد.

ولكن في غضون عامين، عاد الاقتصاد للازدهار وانحسرَتِ البطالةُ؛ فماذا حدث؟

الإجابة هي أنه أخيرًا بدَأَ شخصٌ ما ينفق ما يكفي لإدارة عجلة الاقتصاد من جديد، وكان هذا «الشخص» — بطبيعة الحال — هو الحكومة.

كان هدف هذا الإنفاق في الأساس هو التدميرَ وليس البناء؛ فعلى حدِّ تعبير الاقتصاديَّين روبرت جوردون وروبرت كرين: في صيف ١٩٤٠، دخَلَ اقتصادُ الولايات المتحدة ساحةَ الحرب. فقبْل بيرل هاربور بوقت طويل، حدثَتْ قفزةٌ في الإنفاق العسكري؛ إذ سارعَتِ الولايات المتحدة لتعويض السفن وغيرها من العتاد الذي أرسلَتْه إلى بريطانيا كجزءٍ من برنامج الإعارة والتأجير، وأقيمَتْ معسكرات للجيش بسرعةٍ لإيواء ملايين المجنَّدين المستَجَدِّين الذين جلبهم ذلك القانون. وإذ خلق الإنفاقُ العسكري فرصَ عمل وارتفَعَ دخْلُ الأُسَرِ، زادَ الإنفاق الاستهلاكي كذلك (قُيِّد هذا الإنفاق بنظام الحصص، ولكن هذا في وقت لاحق). وحينما رأَتِ الشركات نموًّا في مبيعاتها، استجابَتْ هي الأخرى بزيادة الإنفاق.

وبهذه البساطة، كان الكساد قد انتهى، وعاد أولئك العمَّال «الذين يفتقرون للتدريب والقدرة على التكيُّف» مرةً أخرى إلى أعمالهم.

هل مثَّلَ كوْنُ الإنفاق موجَّهًا للدفاع وليس للبرامج المحلية أيَّ أهميةٍ؟ من الناحية الاقتصادية، لا يهمُّ هذا إطلاقًا؛ فالإنفاق يؤدِّي إلى زيادة الطلب، أيًّا كان الغرض منه. أما من الناحية السياسية، فوجهة الإنفاق بالغةُ الأهمية قطعًا؛ فطوال فترة الكساد، حذَّرَ أصحابُ النفوذ من مخاطر الإفراط في الإنفاق الحكومي؛ ونتيجةً لذلك كانت برامجُ خلْقِ فُرَصِ العمل في «الصفقة جديدة» دائمًا ضئيلةً جدًّا، بالنسبة إلى عمق الركود. أما ما فعله تهديد الحرب، فكان أنه أسكَتَ أخيرًا الأصواتَ المالية المحافظة، وأفسَحَ بذلك المجالَ أمام التعافي؛ الأمر الذي دفعني في صيف عام ٢٠١١ لأنْ أقولَ مازحًا إنَّ ما نحتاجه حقًّا في الوقت الراهن هو تهديدٌ وهميٌّ بغزو فضائي؛ ما يستتبع إنفاقًا هائلًا على وسائل الدفاع المقاوِمة للكائنات الفضائية.

ولكن النقطة الأساسية هي أن ما نحتاجه للخروج من الكساد الحالي هو دفعة أخرى من الإنفاق الحكومي.

هل الأمر حقًّا بهذه البساطة؟ هل سيكون بهذه السهولة فعلًا؟ الإجابة باختصار هي: نعم. طبعًا لا بد لنا من الحديث عن دور السياسة النقدية، والتبعات التي ستقع على الدَّين الحكومي، وما يجب القيام به لضمان عدم انزلاق الاقتصاد إلى هوَّةِ الكساد من جديدٍ عند توقُّفِ الإنفاق الحكومي، كما يتوجَّبُ علينا مناقَشةُ سُبُلِ الحدِّ من استفحالِ الديون الخاصة التي يمكن القول بأنها أصل هذا الركود، وعلينا كذلك مناقشة الأبعاد الدولية، وخاصةً المصيَدة الغريبة التي صنعَتْها أوروبا لنفسها، وسأغطي كلَّ هذه النقاط لاحقًا في هذا الكتاب؛ ولكن لا مساسَ بالفكرة المحورية، وهي أن ما يحتاجه العالَمُ الآن هو زيادة الحكوماتِ إنفاقَها لإخراجنا من هذا الكساد؛ فإنهاء هذا الكساد ينبغي — ويمكن — أن يكون سهلًا إلى حدٍّ لا يُصدَّق.

لماذا إذَنْ لا نُنهِيه؟ للإجابة على هذا السؤال، علينا أولًا أن نستعرِضَ بعض أحداث التاريخ الاقتصادي، والأكثر أهميةً من ذلك: التاريخ السياسي. ولكن دعونا في البداية نتحدَّث ببعضِ الاستفاضة عن أزمة ٢٠٠٨، التي ألقَتْ بنا في هذا الكساد.

الفصل الثالث

لحظة مينسكي

ما إن ضَرَبَتْنا هذه الأزمةُ الائتمانية الطاحنة، حتى وصلْنا إلى حالة ركود. وعمَّقَ هذا الركود بدوره من أزمة الائتمان؛ حيث تراجعَتْ معدلات الطلب والتوظيف، وارتفعَتْ خسائرُ الائتمان في المؤسَّسات المالية. الحقيقة أننا وقعنا في تلك الحلقة من التأثيرات الضارة المتتابعة منذ أكثر من عامٍ، وطالَتْ عمليةُ تقليصِ مديونيةِ الميزانية العمومية كلَّ ركنٍ من أركان الاقتصاد تقريبًا، وبدأ المستهلكون يقلِّصون مشترياتهم — خاصةً من السلع المعمرة — لزيادة حجم مدَّخَراتهم، فيما اتَّجهَتِ الشركاتُ لإلغاء الاستثمارات المخطَّط لها وتسريحِ العمال للحفاظ على السيولة النقدية، وقلَّصَتِ المؤسساتُ المالية أصولَها لتعزيز رأس المال وتحسين فُرَصِها في النجاة من العاصفة الحالية. مرةً أخرى فهم مينسكي هذه القوةَ المحرِّكة؛ فتحدَّثَ عن مفارَقةِ تقليص المديونية، التي قد تكون الاحتياطاتُ المتَّخَذةُ بموجبها حصيفةً بالنسبة إلى الأفراد والشركات — وضرورية في الواقع للعودة بالاقتصاد إلى حالته الطبيعية — إلا أنها تضاعِفُ مِحنةَ الاقتصاد ككلٍّ.

جانيت يِلين، نائب رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي
من خطابٍ بعنوان «انهيار مينسكي: دروس لمحافِظِي البنوك المركزية»،
١٦ أبريل ٢٠٠٩

في أبريل ٢٠١١، عقد معهدُ الفِكْر الاقتصادي الجديد — الذي أُسِّسَ في أعقاب الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨ بهدف تعزيز الفكر الاقتصادي الجديد، كما يبدو من اسمه — مؤتمرًا

في بريتون وودز بولاية نيو هامبشير، التي عُقِد فيها اجتماعٌ شهيرٌ عام ١٩٤٤ وضَعَ أُسَسَ النظام النقدي العالمي في مرحلةِ ما بعد الحرب؛ وقد علَّق أحد المشاركين — مارك توما من جامعة أوريجون، صاحب المدونة القوية التأثير «إيكونوميستس فيو» — ساخِرًا بعد الاستماع لبعض لجان المؤتمر: «الفكر الاقتصادي الجديد يعني قراءةَ الكتب القديمة.»

كان محِقًّا — وهو ما سارَعَ آخرون بتأكيده — ولكن ثمة سبب وجيه وراء رَوَاج الكتب القديمة مجدَّدًا. صحيح أن خبراء الاقتصاد توصَّلوا إلى بعض الأفكار الجديدة في أعقاب الأزمة المالية، ولكن يمكن القول بأن أهم التغيُّرات الفكرية — على الأقل فيما بين مجموعة الاقتصاديين الذين أبدَوا استعدادًا لمراجعة آرائهم في ضوء الكارثة المستمرة، وهي مجموعة أصغر مما كنَّا نأمل — كان هو العودة إلى تقدير أفكار الاقتصاديين السابقين. طبعًا أحدُ هؤلاء الاقتصاديين السابقين هو جون مينارد كينز؛ فمن الواضح أننا نحيا الآن في عالَمٍ مِن النوع الذي وصَفَه كينز. ولكن كانت ثمة عودة قوية ومبرَّرة لاقتصاديين راحلين آخَرين؛ أحدهما الاقتصادي الأمريكي إرفينج فيشر الذي عاصَرَ كينز، والآخَر دخَلَ الساحةَ الاقتصادية في وقت لاحق، وهو الراحل هايمان مينسكي. والمثير للاهتمام بالنسبة إلى بزوغ نجم مينسكي من جديدٍ، هو أنه كان بعيدًا تمامًا عن التيار الاقتصادي السائد في حياته؛ فلِمَ يلجأ الكثيرُ من الاقتصاديين — بمَا فيهم كبار مسئولي بنك الاحتياطي الفيدرالي، كما رأينا في بداية هذا الفصل — لاستحضارِ اسمه الآن؟

إعادة النظر في تحذيرات مينسكي

قبل أزمة ٢٠٠٨ بفترة طويلة، لم يحذِّر هايمان مينسكي الاقتصاديين — الذين لم يُلْقِ معظمهم بالًا لتحذيراته — من احتمال وقوع أزمةٍ من هذا القبيل، وإنما من وجوب وقوعها.

قليلون هم مَن أنصتوا إليه في ذلك الوقت؛ فقد كان مينسكي — الذي عمل بالتدريس في جامعة واشنطن بسانت لويس — شخصيةً مهمَّشةً طوال حياته المهنية، وتوفي عام ١٩٩٦ وهو لا يزال مهمَّشًا. ولكي نكون صادقين، لم يكن خروجُ مينسكي عن التيار السائد هو السببَ الوحيد لتجاهُل ذلك التيار له؛ فأقلُّ ما يمكن أن يقال عن كُتبه هو أنها ليسَتْ سهلةَ الاستيعاب؛ ففيها تتناثَرُ لمحاتٌ مستبصرة نابغة وسط مساحات شاسعة من اللغو المنمَّق والجبر المطوَّل. بالإضافة إلى ذلك، فقَدْ أطلَقَ العديدَ من الإنذارات

الكاذبة؛ حيث تنبَّأَ مينسكي بنحو تسعِ أزمات على شاكلة الأزمات المالية الثلاث الكبرى التي وقعَتْ مؤخرًا.

إلا أنه في هذه الأيام، أدرَكَ العديدُ من الاقتصاديين — منهم مؤلِّف هذا الكتاب — أهميةَ «فرضية عدم الاستقرار المالي» التي طرحها مينسكي، وإن المستجدِّين بيننا نسبيًّا في تناوُل أعمال مينسكي — مرةً أخرى منهم مؤلِّف هذا الكتاب — يتمنَّون لو كانوا قرءوا أعماله منذ زمن.

كانت فكرة مينسكي المبتكرة هي التركيز على نسبة المديونية، أو تراكم الديون نسبةً إلى الأصول أو الدخل. وقال إن فترات الاستقرار الاقتصادي تولِّد زيادةً في نسبة المديونية؛ حيث لا يعبأ أحدٌ بخطر عجز المقترضين عن السداد، غير أن هذه الزيادة في نسبة المديونية تؤدِّي في نهاية المطاف إلى عدم الاستقرار الاقتصادي، بل إنها تمهِّد الطريق لحدوث أزمة مالية واقتصادية.

دعونا نتناول المسألة تدريجيًّا.

بادئ ذي بدء، الديون مفيدة جدًّا؛ فقد كنَّا سنصبح مجتمعًا أكثر فقرًا إذا ما اضطر كلُّ مَن يرغب في شراء منزل إلى الدفع نقدًا، ولجأ كلُّ صاحبِ مشروعٍ صغيرٍ يسعى إلى التوسُّع إما للدفع من ماله الخاص لتحقيق هذا التوسع، وإما إلى تحمُّل شركاء غير مرغوب فيهم. والدَّين وسيلة لتشغيل نقود أولئك الذين لا يجدون استخداماتٍ جيدةً لها في الوقت الراهن، في خدمة مَن يمتلكون استخداماتٍ جيدةً لها.

بالإضافة إلى ذلك — وعلى عكس ما قد تظنون — لا يتسبَّب الدَّيْن في إفقار المجتمع ككلٍّ؛ فَدَينُ شخصٍ ما هو أحد أصول شخص آخَر؛ لذلك فإجمالي الثروة لا يتأثَّر بكمية الديون المتداولة. على وجه الدقة، لا ينطبق ذلك إلا على الاقتصاد العالمي ككلٍّ، لا على بلدٍ واحدٍ بمفرده، وثمة بلدان تزيد ديونها الخارجية كثيرًا عن أصولها في الخارج. ولكنْ على الرغم من كلِّ ما قد تكون قد سمعْتَه عن الاقتراض من الصين وما إلى ذلك، فإنَّ هذا ليس صحيحًا فيما يتعلَّق بالولايات المتحدة؛ فالعجز في «صافي وضع الاستثمار الدولي» للولايات المتحدة — أو الفارِق بين أصولها وديونها في الخارج — قيمته ٢٫٥ تريليون دولار «فقط». قد يبدو هذا كثيرًا، ولكنه في الواقع ليس كذلك في إطار اقتصادٍ يُنتج ما قيمته ١٥ تريليون دولار من السلع والخدمات سنويًّا. وقد تزايدَتْ ديون الولايات المتحدة سريعًا منذ عام ١٩٨٠، غير أن هذه الزيادة السريعة في الدَّيْن لم تجعلنا غارقين في الدَّيْن لسائر دول العالم.

ومع ذلك، فقد جعلَنا الدَّيْنُ عرضةً لمثل هذا النوع من الأزمات التي ضربَتِ البلادَ عام ٢٠٠٨.

من البديهي أن زيادة نسبة المديونية — أيْ زيادة حجم الدَّيْن نسبةً إلى الدخل أو الأصول — تجعلك أكثر عرضةً للخطر عندما تسوء الأمور؛ فالعائلة التي اشترَتْ منزلها دون أيِّ مقدم باستخدام الرهن العقاري القائم على الفائدة فقط، ستجد أن القيمة السوقية للمنزل أقلُّ من قيمته الدفترية؛ ومن ثَمَّ ستجد نفسها في ورطةٍ إذا ما حدَثَ هبوطٌ في سوق العقارات، حتى إن كان ضئيلًا؛ أما الأسرة التي دفعَتْ مقدمًا قدره ٢٠ بالمائة، وتعمل على سدادِ أصلِ القرض منذ ذلك الوقت، فمن المرجح أن تجتاز المحنة. وكذلك، فإن الشركات الملزمة بتكريس معظم التدفُّقات النقدية لسداد الديون التي تراكَمَتْ إثرَ شراء الحصص بنقود القروض قد تنهار سريعًا في حال تعثُّر مبيعاتها، في حين أن الشركات غير المثقلة بالديون قد تكون قادرةً على الصمود أمام العاصفة.

أما ما قد يكون أقلَّ بديهيةً، فهو أنه عندما تتزايد نسبةُ الديون لدى الكثير من الأفراد والشركات، يصبح الاقتصاد بأَسْره أكثرَ عرضةً للمخاطر إذا ما ساءَتِ الأمورُ؛ فمستويات الدَّيْن المرتفعة تجعل الاقتصادَ عرضةً لنوع من دوامةِ الموت، فيها تُفضي جهودُ «خفض التمويل بالديون» التي يبذلها المدينون في حدِّ ذاتها إلى خلق بيئةٍ تُفاقِم مشكلات الديون.

وقد وضَّحَ الخبير الاقتصادي الأمريكي العظيم إرفينج فيشر هذه القصةَ في مقال كلاسيكي عام ١٩٣٣ بعنوان «نظرية تقليص الدَّيْن في الكساد الكبير»، الذي يبدو — مَثله في ذلك مَثل مقال كينز الذي افتتَحتُ به الفصل الثاني — كما لو كان قد كُتِب منذ بضعة أيام، إذا نحَّينا جانبًا الأساليبَ المهجورة في الكتابة. يقول فيشر: تخيَّلْ أن يخلق هبوطٌ اقتصاديٌّ وضعًا يصبح فيه المدينون مُجبَرين على اتخاذِ تدابير سريعة لخفض ديونهم؛ قد يَلجئون إلى «التصفية» — أيْ محاولة بيع أي أصول يمتلكونها — أو إلى خفض إنفاقهم واستخدام الدخل لسداد ديونهم، أو كلا الخيارين معًا. يمكن لهذه التدابير أن تنجح إذا لم يكن عددٌ كبيرٌ جدًّا من الأفراد والشركات يسعَون لسداد ديونهم في آنٍ واحدٍ.

ولكن إذا وجَدَ العديدُ من الأطراف في الاقتصاد أنفسَهم مُثقَلين بالديون في الوقت نفسه، فإن جهودهم الجماعية الرامية للخروج من المأزق تهزم نفسَها بنفسها. فإذا حاوَلَ الملايينُ من أصحاب المنازل المتعثرين بيْعَ منازلهم لسداد قرض الرهن العقاري

— أو إذا حجَزَ الدائنون على منازلهم، ثم حاولوا بيع العقارات المرهونة — تصبح النتيجةُ هي انخفاضَ أسعار المنازل؛ ما يقلِّل القيمةَ السوقية للمزيد من المنازل، ويؤدِّي إلى زيادة البيع القسري. وإذا شعرَتِ البنوكُ بالقلق إزاء حجم الديون الإسبانية والإيطالية في دفاترها، وقرَّرَتْ أن تتَّجِهَ للحدِّ من مخاطرها ببيع بعضِ تلك الديون، فإن أسعار السندات الإسبانية والإيطالية ستهبط؛ الأمر الذي يهدِّد استقرارَ البنوك، ويُجبِرها على بيع المزيدِ من الأصول. وإذا خفَّض المستهلكون إنفاقَهم في محاولةٍ لسداد ديون بطاقات الائتمان، ينهار الاقتصادُ وتختفي الوظائفُ، ويتزايد عبءُ الديون على المستهلكين؛ وإذا تدهوَرَ الوضعُ أكثرَ، فيمكن للاقتصاد كله أن يعاني انكماشًا — أيْ هبوطَ الأسعار في جميع القطاعات — ما يعني أن القوة الشرائية للدولار سترتفع؛ ومن ثم فإن العبء «الحقيقي» للدَّيْن سيتزايد، حتى إذا اتَّجَهَتِ القيمةُ الدولارية للديون إلى الانخفاض.

لخَّصَ إرفينج فيشر كلَّ ذلك في شعارٍ بليغٍ تنقصه الدقةُ إلى حدٍّ ما، ولكنه يمسُّ الحقيقةَ الجوهرية: «كلما سدَّد المدينون أكثر، زاد دَيْنهم.» وفيشر يرى أن هذه هي القصة الحقيقية وراء الكساد الكبير؛ أن الاقتصاد الأمريكي وصَلَ إلى حالةٍ من الركود مع مستوًى غير مسبوقٍ من المديونية، جعله عرضةً لدوامةٍ من الكساد ذاتيةِ الدفع. يكاد يكون من المؤكَّد أنه كان على حقٍّ. وكما ذكرتُ آنفًا، فإن مقالته تبدو كما لو كانَتْ قد كُتِبت بالأمس؛ أي إن قصةً مماثلةً لما ذُكِر — وإنْ كانت أقلَّ تطرُّفًا — هي التفسير الأساسي للكساد الذي نتعرَّض له في الوقت الراهن.

لحظة مينسكي

اسمحوا لي أن أحاول صياغة شعارٍ حول الوضع الراهن للاقتصاد العالمي يُشبِه شعارَ فيشر البليغ عن تقليص الدَّيْن من حيث افتقاره إلى الدقة، وإنْ كنتُ آملُ أن يكون مثيرًا للذكريات: في الوقت الراهن، «المدينون عاجزون عن الإنفاق، والدائنون مُحجِمون عنه.»

ويمكن رؤية هذه الديناميكية واضحةً عند إلقاء نظرة على الحكومات الأوروبية؛ فالدول الأوروبية المدينة — مثل اليونان وإسبانيا اللتين اقترضَتَا الكثيرَ من النقود خلال سنوات الرخاء قبل الأزمة (معظمها لتمويل الإنفاق الخاص لا الإنفاق الحكومي، ولكن لنطرح ذلك جانبًا في الوقت الحالي) — تواجِه جميعًا أزماتٍ ماليةً؛ فإما أنها لا تستطيع أن تقترض أيَّ نقودٍ على الإطلاق، وإما أنه لا يمكنها الاقتراضُ إلا بأسعارِ فائدةٍ عالية

جدًّا. لقد استطاعَتْ هذه الدول حتى الآن أن تتجنَّبَ نفادَ السيولة النقدية حرفيًّا؛ وذلك لأن الأنظمةَ الاقتصادية الأوروبية الأقوى — مثل ألمانيا والبنك المركزي الأوروبي — ما انفكَّتْ تضخُّ القروضَ في اقتصادها، إلا أن هذه المساعدات جاءَتْ مصحوبةً ببعض القيود؛ فقد اضطرَّتْ حكوماتُ الدول المدينة إلى فرْضِ برامج تقشُّفٍ ضارية، وخفْضِ إنفاقها حتى على البنود الأساسية مثل الرعاية الصحية.

غير أن الدول الدائنة لا تعمد إلى أي زيادة تعويضية في الإنفاق؛ فهي في الواقع تشعر بالقلق أيضًا إزاء مخاطِر الديون، وتشارِك في برامج التقشُّف، وإنْ كانت برامجَ أكثرَ اعتدالًا من تلك التي تلجأ إليها الدول المدينة.

هذه قصة الحكومات الأوروبية، ولكن ثمة ديناميكية مماثِلة تجري في القطاع الخاص، في أوروبا والولايات المتحدة على حدٍّ سواء؛ فَلْننظرْ — على سبيل المثال — إلى إنفاق الأُسَر في الولايات المتحدة، لا يمكننا أن نتتبع مباشَرةً كيفيةَ تغيُّرِ معدلات الإنفاق في الأُسَر التي تتحمَّل مستوياتٍ مختلفةً من الدَّيْن، ولكننا نملك — كما أوضَحَ الاقتصاديَّان عاطف ميان وأمير صوفي — بياناتٍ على المستوى الوطني عن معدلات الدَّيْن والإنفاق على سلع مثل المنازل والسيارات، وتتباين مستوياتُ الدَّيْن تباينًا كبيرًا فيما بين مقاطعات الولايات المتحدة. وكما هو متوقَّع، وجَدَ ميان وصوفي أن المقاطعات التي ترتفع فيها معدلات الدَّيْن قَلَّتْ فيها مستويات شراء السيارات وبناء المنازل بصورة كبيرة، على عكس المقاطعات التي تنخفض فيها معدلاتُ الدَّيْن، إلا أن الأخيرة حافظَتْ على معدلات الشراء قبل الأزمة؛ ولذلك أصبَحَ ثمة انخفاضٌ كبيرٌ في إجمالي الطلب.

وكانت نتيجة هذا الانخفاض في إجمالي الطلب — كما رأينا في الفصل الثاني — هي وقوع الاقتصاد في حالةٍ من الكساد ومعدلات البطالة المرتفعة.

ولكن لماذا يحدث هذا الآن، ولم يحدث منذ خمس أو ست سنوات؟ وكيف غرق المدينون في الدَّيْن إلى هذا الحدِّ من الأساس؟ هنا يأتي دور هايمان مينسكي.

كما أشارَ مينسكي، تبدو نسبةُ المديونية — أيِ ارتفاع الدَّيْن مقارَنةً بالدخل أو الأصول — أمرًا مستحبًّا حتى تتحوَّلَ إلى وضعٍ مريعٍ؛ ففي ظلِّ اقتصادٍ متوسِّعٍ، الأسعارُ فيه آخِذةٌ في الارتفاع — خاصةً أسعار الأصول مثل المنازل — عادةً ما يكون المقترضون هم الفائزين؛ فمشتري المنزل لا يدفع مقدَّمًا يُذكَر، وبعد سنوات قليلة تصبح لديه حصة قيِّمة من الأسهم؛ وذلك ببساطة لأن أسعارَ المساكن تكون قد ارتفعَتْ؛ فالمُضارِب في

البورصة يشتري الأسهمَ بالهامش، ثم ترتفع أسعارُ الأسهم، فيزداد ربحُه كلما اقترَضَ أكثر.

ولكن لماذا يكون المقرِضون مستعدِّين للسماح بهذا الاقتراض؟ لأنه ما دام أداءُ الاقتصاد ككلٍّ جيدًا، فلا يبدو الدَّيْن مخاطَرةً كبيرةً. فَلْنأخذ حالةَ القروض العقارية مثلًا؛ فقبْلَ بضعِ سنوات نظَرَ باحثو بنك الاحتياطي الفيدرالي في بوسطن إلى محدِّدات حالات العجز عن سداد قروض الرهن العقاري، حين يمتنع المقترضون عن الدفع أو يعجزون عنه، ووجد الباحثون أنه ما دامَتْ أسعارُ المساكن أخذَتْ في الارتفاع، فنادرًا ما يتخلَّفُ المقترِضون عن الدفع، حتى مَن فقدوا وظائفَهم؛ فهم يَلجئون إلى بيع منازلهم وتسديد ديونهم. وتنطبق قصصٌ مشابِهةٌ على أنواعٍ كثيرةٍ من المقترضين؛ فما دام الاقتصادُ لم تحلَّ به كارثةٌ، فلا يبدو الإقراضُ محفوفًا بالمخاطر.

وهنا نرى لبَّ القضية: ما دامَتْ مستوياتُ الدَّيْن منخفضةً إلى حدٍّ ما، فمِن المرجَّح أن تكون الأحداث الاقتصادية المؤسِفة قليلةً ومتباعِدةً. إذَنْ، فالدَّيْن يبدو آمِنًا في الاقتصاد المنخفِض الدَّيْن، وهو الاقتصاد الذي تخبو فيه ذكرى التبعات السيئة المحتملة للدَّيْن، وتختفي في غَياهب النسيان. ومع مرور الوقت، يفضي الاعتقادُ بأن الدَّيْن آمِن إلى إرخاءِ معايير الإقراض؛ وتكتسِب الشركات والعائلات — على حدٍّ سواء — عادةَ الاقتراض، وترتفع نسبةُ المديونية الإجمالية في الاقتصاد.

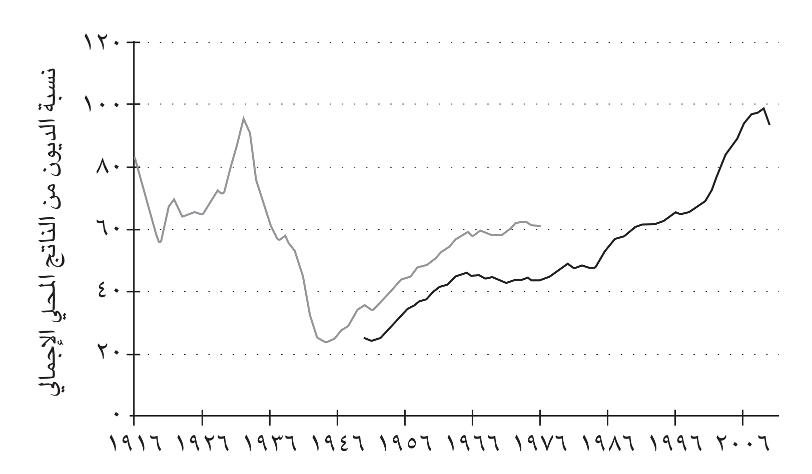
بالطبع، يمهِّد هذا كلُّه الطريقَ لكارثةٍ مستقبليةٍ؛ ففي مرحلةٍ ما سَتَحِين «لحظةُ مينسكي»، وهو التعبير الذي صاغه بول مكولي، الخبير الاقتصادي بصندوق سندات بيمكو؛ كذلك تُعرَف هذه اللحظة أحيانًا باسم «لحظة وايل إي كويوتي»، وهو اسم شخصية الذئب الكارتونية المعروفة بأنها تظلُّ تجري حتى تتجاوَزَ حدودَ الجرف، ثم تبقى معلَّقة في الهواء حتى تنظر إلى الأسفل؛ وعندئذٍ فقط — وفقًا لقوانين فيزياء عالَم الرسوم المتحركة — تسقط.

حالما تصل مستويات الديون إلى ارتفاعٍ كافٍ، يمكن لأي شيء أن يؤدِّي إلى لحظةِ مينسكي؛ كالركود المعتاد، وانفجار فقاعة الإسكان، وما إلى ذلك. لا يهم السبب المباشِر، فالمهم هو أن المقرضين يكتشفون من جديدٍ مخاطِرَ الدَّيْن، ويُضطرُّ المدينون إلى البدء في تقليص مديونياتهم، وتبدأ دوامةُ تقليصِ الدَّيْن التي تحدَّثَ عنها فيشر.

والآن، دعونا نُلقِ نظرةً على بعض الأرقام؛ يوضِّحُ الشكلُ السابق ديونَ الأُسَر كنسبةٍ مئويةٍ من الناتج المحلي الإجمالي، وقد لجأت إلى القسمة على الناتج المحلي الإجمالي — وهو

إجمالي الدخل الذي يحقِّقُه الاقتصاد — لأن ذلك من شأنه أن يُدرِجَ في الحساب تأثيرَ كلٍّ من التضخُّم والنموِّ الاقتصادي؛ لقد كانت القيمة الدولارية لديون الأُسَر في ١٩٥٥ حوالي أربعة أمثال قيمتها في عام ١٩٢٩، ولكن بفضل التضخُّم والنموِّ كانت قيمتها أقلَّ كثيرًا من الناحية الاقتصادية.





أثناء الحرب العالمية الثانية، خفَّفَتِ الأُسَر في الولايات المتحدة عبءَ ديونها؛ الأمر الذي مهَّدَ الطريقَ لتحقيق الازدهار، غير أن مستوياتِ الدَّيْن ارتفعَتْ مجدَّدًا بعد عام ١٩٨٠؛ ما أرسى دعائِمَ الكساد الحالي (المصدر: الإحصائيات التاريخية للولايات المتحدة، الطبعة الألفية (مطبعة جامعة أكسفورد)، ومجلس الاحتياطي الفيدرالي).

كذلك يمكن ملاحظةُ عدمِ توافُقِ البيانات تمامًا في مختلف الفترات الزمنية؛ فتتناوَلُ إحدى مجموعات البياناتِ الفترةَ من ١٩١٦ إلى ١٩٧٦؛ بينما تمتدُّ مجموعةٌ أخرى

— تقدِّمُ عددًا أقلَّ من البيانات لأسبابٍ فنيةٍ — من عام ١٩٥٠ حتى وقتنا هذا. ولقد قمتُ بعرضِ السلسلتين الزمنيتين — مضمِّنًا فترةَ التداخُل بينهما — وهو ما أظنُّه كافيًا لِنَقْل صورةٍ كليةٍ عن القصة على المدى الطويل.

ويا لها من قصة! هذا الارتفاع الهائل المفاجِئ في نسبةِ الدَّيْن إلى الناتج المحلي الإجمالي بين عامَيْ ١٩٢٩ و١٩٣٣، هو مثالٌ عمليٌّ على نظرية تقليص الدَّيْن لفيشر؛ فلم يكن الدَّيْنُ في ارتفاعٍ، وإنما كان الناتجُ المحلي الإجمالي في هبوط؛ حيث تسبَّبَتْ جهودُ المدينين الساعية لخَفْضِ ديونهم في حدوثِ مزيجٍ من الكساد والانكماش؛ مما فاقَمَ مشكلاتِ الديون؛ وقد ساعَدَ التعافي الذي صاحَبَ الصفقةَ الجديدة — بالرغم من قصوره — على رجوعِ نسبةِ الدَّيْن إلى ما يقرب من مستواها في البداية.

ثم جاءت الحربُ العالمية الثانية، وخلال الحرب رُفِضَ منْحُ القطاع الخاص أيَّ قروضٍ جديدة تقريبًا، حتى عند ارتفاع الأسعار ومعدلات الدخل. ومع نهاية الحرب، كانَتْ نسبةُ ديون القطاع الخاص قد انخفضَتْ كثيرًا نسبةً إلى الدخل؛ الأمر الذي جعَلَ ارتفاعَ الطلب في القطاع الخاص ممكِنًا بعد انتهاء العمل بنظام الحصص والضوابط التي فرضَتْها الحرب. وتوقَّعَ العديدُ من الاقتصاديين (وعددٌ غيرُ قليلٍ من رجال الأعمال) عودةَ الولايات المتحدة إلى الكساد بمجرد أن تنتهي الحرب، ولكن عوضًا عن ذلك، حدثَتْ طفرة كبيرة في الإنفاق الخاص — وخاصةً في شراء المنازل — أبقَتْ الاقتصادَ نَشِطًا حتى أصبح الكسادُ الكبير ذكرى بعيدةً.

وكان تلاشِي ذكرى الكساد هو ما مهَّدَ الطريقَ لزيادةٍ غير عادية في معدلات الدَّيْن، بدأَتْ تقريبًا عام ١٩٨٠، وقد تزامَنَ ذلك مع انتخابِ رونالد ريجان؛ لأن السياسة جزءٌ من القصة. يُعزَى بدءُ صعود الديون في جزءٍ منه إلى أن المقرضين والمقترضين نَسُوا أن وقوع الحوادث السيئة أمرٌ وارِدُ الحدوث، ولكنه يُعزَى كذلك إلى أن الساسة والخبراء — على حدٍّ سواء — نَسُوا ذلك أيضًا، وبدءوا في إلغاء الضوابط التي أُدخِلتْ في ثلاثينيات القرن العشرين لمنْعِ وقوع الحوادث السيئة مجدَّدًا.

وبالطبع، تكرَّرَ وقوعُ الحوادث السيئة، ولم تكن النتيجةُ خلق أزمة اقتصادية فقط، وإنما كذلك أزمةٌ اقتصادية فريدة من نوعها، تبدو فيها الاستجاباتُ السياسية الحكيمة تصرُّفًا خاطئًا تمامًا.

اقتصاديات المرآة

إذا كنتَ تقضي قَدْرًا لا بأسَ به من الوقت في الاستماع إلى ما يقوله الأشخاصُ الذين يبدون مهمين عن الوضع الحالي للاقتصاد — وهذا ما تستلزمه وظيفتِي كخبير اقتصادي — فإنك ستتعرف تدريجيًّا على إحدى أكبر مشكلاتهم؛ وهي أنهم يستخدمون الاستعاراتِ المجازيةَ الخاطئة؛ فهم يرون الاقتصادَ الأمريكي على أنه أُسْرة تمرُّ بأوقات صعبة، وقد انخفَضَ دخلها بسبب قوًى خارجةٍ عن إرادتها، وأصبحَتْ مُثقَلة بديون تزيد كثيرًا عن دخلها. ولتصحيح هذا الوضع، يصفون لهذه الأسرةِ نظامًا قائمًا على الفضيلة والحكمة، ملخصُه الآتي: علينا أن نشدَّ الأحزمةَ، ونحدَّ من إنفاقنا، ونسدِّدَ ديوننا، ونخفضَ التكاليف.

ولكننا لا نواجِهُ هذا النوعَ من الأزمات؛ فقد انخفَضَ دخْلُنا بسبب قلة إنفاقنا تحديدًا، والمزيد من خفض الإنفاق سيتبعه المزيدُ من انخفاض الدخل. صحيح أننا نعانِي استفحالَ الديون، ولكنها ليسَتْ نقودًا مستحَقَّةً لشخصٍ أو جهةٍ خارجيةٍ، وإنما يَدِين بهذه النقود بعضنا لبعض، وهذا يصنع فارقًا كبيرًا. أما عن خفض التكاليف، فمقارَنةً بمَن يكون خفْضُها؟ إذا حاوَلَ الجميع خفْضَ التكاليف، فلن يؤدِّي ذلك إلا إلى زيادة الوضع سوءًا.

باختصارٍ، نحن نعيش مؤقتًا على الجانب الآخَر من المرآة؛ فمزيج من فخِّ السيولة — حيث لا يكون خفْضُ الفوائد إلى الصفر كافيًا لاستعادة حالة التوظيف الكامل — وتراكُمِ الديون المفرطة أَوْرَثَنا عالَمًا مليئًا بالمفارقات؛ عالمًا تتحوَّل فيه الفضيلةُ إلى رذيلةٍ، والحكمةُ إلى حماقة، ومعظم الأشياء التي يطالبنا بها الأشخاصُ المهِمُّون تزيد وضْعَنا سوءًا في الواقع.

ما هي المفارقات التي أتحدَّث عنها؟ إحدى هذه المفارقات هي «مفارقة التوفير»، التي كانَتْ تُدرَّس على نطاقٍ واسعٍ في مقرَّراتِ الاقتصاد التمهيدي، وإنْ كانَتْ شعبيتُها تضاءَلَتْ مع تلاشي ذكرى الكساد الكبير، ومفادها كالآتي: بفرض أن الجميع حاولوا زيادةَ مدخراتهم في آنٍ واحد، قد تظنُّ أنَّ زيادةَ الرغبة في الادِّخار سوف تُترجَم في صورةِ زيادةٍ في الاستثمارات — فيُنفَق المزيدُ على إنشاء المصانع الجديدة والمباني الإدارية ومراكز التسوُّق وما إلى ذلك — ما من شأنه أن يعزِّزَ ثروتنا المستقبلية؛ ولكنْ في اقتصاد الكساد، كلُّ ما يحدث عندما يحاول الجميعُ زيادةَ مدَّخراتهم (ومن ثم تقليل إنفاقهم)

هو انخفاض الدخل وانكماش الاقتصاد. وإذ يزداد كسادُ الاقتصاد، تتَّجِه الشركاتُ إلى تقليلِ استثماراتها، لا إلى زيادتها؛ فبمحاولاتنا الفردية لزيادة الادِّخار، يجِدُ المستهلكون أن إجمالي مدَّخراتهم قد انخفَضَ في نهاية المطاف.

لا تعتمد مفارقةُ التوفير — كما يُذكَر عنها عادةً — بالضرورة على ميراثٍ مِن الاقتراض المفرط في الماضي، على الرغم من أن الواقع يشير إلى أن هذا يؤدِّي بنا إلى كسادٍ اقتصاديٍّ مستمِرٍّ في نهاية المطاف، غير أن الديون المفرطة تسبِّب مفارقتين إضافيتين.

المفارقة الأولى هي «مفارقة تقليص المديونية»، التي رأينا ملخصها سابقًا في شعار فيشر البليغ الذي مفاده أنه كلما سدَّدَ المدينون أكثر، زاد دَينهم؛ فالعالَم الذي تحاوِلُ نسبةٌ كبيرةٌ من أفراده أو شركاته أو كلَيْهما أن تسدِّد ديونها في وقتٍ واحدٍ، هو عالَمٌ ينهار فيه الدخْلُ وقيمةُ الأصول، وتزداد مشكلاتُ الدَّيْن فيه سوءًا عوضًا عن أن تتحسَّن.

أما المفارقة الثانية فهي «مفارقة المرونة»؛ إلى حدٍّ كبير، ينطوي مقالُ فيشر القديم ضمنيًّا على هذه المفارقة، ولكنَّ تجسيدها الحديث قدَّمَه — على حدٍّ علمي — جاوتي إجرتسون، الخبير الاقتصادي ببنك الاحتياطي الفيدرالي لنيويورك، ومفاده هو: عادةً، عندما تواجِه مشكلةً في بيع شيءٍ ما، يكون الحلُّ الأمثلُ هو خفض سعره؛ لذا يبدو من الطبيعي أن نفترض أن حلَّ مشكلةِ البطالة الجماعية هو خفض الأجور. في الواقع، يرى الاقتصاديون المحافظون أن فرانكلين روزفلت ساهَمَ في تأخُّرِ التعافي في ثلاثينيات القرن العشرين؛ لأن سياسات الصفقة الجديدة الموالية للعمَّال رفعَتِ الأجورَ في وقتٍ كان من المحتم فيه أن تُخفَّض. وفي الوقت الراهن، كثيرًا ما يقال إن زيادة «المرونة» في سوق العمل — وهو تعبير ملطَّف لتخفيض الأجور — هي ما نحتاجه حقًّا.

وعلى الرغم من أن العامِل الواحد يمكن أن يحسِّنَ فُرَصَه في الحصول على وظيفةٍ عن طريق قبول أجرٍ أقل — لأنه بذلك يصبح أكثر جاذبيةً مقارَنةً بغيره من العمال — فإنَّ الخفضَ الشامل للأجور لا يُحدِث فرقًا في وضْعِ أحدٍ، باستثناء أمرٍ واحدٍ؛ فهو يقلِّلُ من دخْلِ الجميع، ولكن مستويات الدَّيْن تظلُّ كما هي؛ إذَنْ زيادة المرونة في الأجور (والأسعار) لن تحقِّقَ شيئًا سوى زيادة الأوضاع سوءًا.

ربما يكون بعضُ القرَّاء قد خطرَتْ لهم بالفعل فكرةٌ؛ وهي أنه إذا كنتُ قد أوضحتُ للتوِّ أن فعْلَ ما كنَّا نعدُّه عادةً تصرفاتٍ فاضلةً وحكيمةً يجعلنا أسوأ حالًا في ظلِّ الوضع الراهن، أَلَا يعني ذلك أنه ينبغي لنا أن نفعل عكسها؟ والإجابة في الأساس هي: بلى؛ ففي الوقت الذي يحاوِلُ فيه العديدُ من المدينين ادِّخارَ المزيد من المال وسداد ديونهم،

مِن المهم أن يفعل «شخصٌ ما» عكسَ ذلك، فينفق المزيدَ ويقترض المزيدَ، والبديهي أن يكون هذا الشخص هو الحكومة. وبهذا وصلْنا — من طريقٍ آخَر — لدعوة كينز ذاتها إلى زيادة الإنفاق الحكومي، باعتبارها الاستجابةَ الضروريةَ لهذا النوع من الكساد الذي وجدْنا أنفسنا في مواجهته.

ماذا عن الحجة القائلة بأن انخفاض الأجور والأسعار سيزيد الوضع سوءًا؟ هل يعني ذلك أن رفع الأجور والأسعار من شأنه أن يجعل الأمورَ أفضل، وأن التضخُّمَ قد يكون في الواقع مفيدًا؟ بالفعل هذا صحيح؛ لأن التضخُّمَ من شأنه أن يخفِّفَ عبءَ الديون (فضلًا عن بعض الآثار المفيدة الأخرى، والتي سنتحدَّث عنها لاحقًا). وعلى نطاقٍ أوسعَ، يمكن — بل ينبغي — للسياسات التي تستهدف تخفيفَ عبء الديون بطريقةٍ أو أخرى، مثل تخفيف عبء قروض الرهن العقاري، أن تمثِّلَ جزءًا من إيجادِ مَخرجٍ دائمٍ من مأزق الكساد.

ولكننا نستبِقُ الأحداث؛ فقبل أن نحدِّدَ الخطوطَ العريضة الكاملة لاستراتيجية التعافي، أودُّ أن أُفرِدَ الفصولَ القليلة القادمة للخوض أكثرَ في كيفيةِ وصولنا إلى هذا الكساد في المقام الأول.

الفصل الرابع

جموح المصرفيين

> شجَّعَتِ الإصلاحاتُ التنظيمية الأخيرة — مصحوبةً بالتكنولوجيا المبتكرة — ظهورَ بعض المنتجات المالية، مثل الأوراق المالية المضمونة بالأصول والتزامات القروض المضمونة ومبادلة مخاطر الائتمان، التي تيسِّر تشتيتَ المخاطر …
>
> وقد ساهمَتْ هذه الأدواتُ المالية المعقَّدة في تطويرِ نظامٍ ماليٍّ أكثر مرونةً وكفاءةً — ومن ثم أكثر صمودًا — من النظام المستخدَم منذ ربع قرن فحسب.
>
> ألان جرينسبان، ١٢ أكتوبر ٢٠٠٥

في عام ٢٠٠٥، كان ألان جرينسبان لا يزال يُعتبَر أستاذَ مجاله، ومنبع الحكمة الاقتصادية المستبصرة، وقد اعتُبِرت تعليقاتُه حول عجائب النظام المالي الحديث التي استهلَّتْ عصرًا جديدًا من الاستقرار، مثالًا على هذه الحكمة المستبصِرة. وقال جرينسبان إن سَحَرة وول ستريت قد تأكَّدوا من عدم حدوث شيء مثل الاضطرابات المالية الكبرى التي وقعَتْ في الماضي مجدَّدًا.

عندما نقرأ هذه الكلمات الآن، نشعر بالذهول إزاء نجاح جرينسبان المبهِر في الوصول لهذا الفهم الخاطئ تمامًا. كانت الابتكارات المالية التي أشارَ إليها بوصفها مصادرَ تحسينِ الاستقرار المالي هي تحديدًا — «تحديدًا» — ما دفَعَ بالنظام المالي إلى شفا الهاوية بعد أقل من ثلاث سنوات. نحن نعرف الآن أن بيع «الأوراق المالية المضمونة بأصول» — ويشير هذا في الأساس إلى قدرة البنوك على بيع حُزَمٍ من الرهون العقارية والقروض الأخرى للمستثمرين غير المطَّلعين على بواطن الأمور، عوضًا عن إبقائها في دفاترها الخاصة — قد شجَّعَ الإقراضَ المتهور. وقد حصلَتِ التزاماتُ القروض المضمونة

— التي تأتي من خلال تفتيت الديون المعدومة — على أعلى تصنيف في البداية؛ ومن ثَمَّ استدرجَتْ هي الأخرى المستثمرين السُّذَّج، ولكن ما إنْ ساءَتِ الأمورُ، صارَتْ هذه الأصول تُعرَف باسم «النفايات السامة». وقد ساعدَتْ مبادلةُ مخاطِر الائتمان البنوكَ على التظاهُر بأن استثماراتها آمِنةٌ؛ لأن ثمة مَن قامَ بتأمينها ضد الخسائر؛ وعندما ساءَتِ الأمور، أصبَحَ من الواضح أن الجهات التأمينية — وخاصةً المجموعة الأمريكية الدولية للتأمين — لم يكن لديها ما يكفي من المال للوفاء بوعودها.

إلا أن جرينسبان لم يكن وحده في أوهامه؛ فقُبيل الأزمة المالية، اتسمَتْ مناقشات النظام المالي — في الولايات المتحدة وأوروبا على حدٍّ سواء — بتراخٍ مذهِلٍ، وحتى القلةُ القليلةُ من الاقتصاديين الذين ساوَرَهم القلقُ إزاءَ ارتفاع مستويات الدَّيْن والاستخفاف المتزايد بالمخاطر، قُوبِلوا بالتهميش، بل بالاستهزاء في بعض الأحيان أيضًا.

وقد انعكَسَ هذا التهميشُ على سلوك القطاع الخاص والسياسة العامة على حدٍّ سواء؛ وشيئًا فشيئًا فُكِّكَتِ القواعدُ والضوابطُ التي وُضِعَت في ثلاثينيات القرن العشرين للوقاية من الأزمات المصرفية.

إفلات زمام المصرفيين

> لا أدري إلامَ ستصل الحكومة؛ فبدلًا من حماية رجال الأعمال، تدسُّ الحكومة أنفَها في أعمالهم! لقد وصَلَ بهم الأمر الآن إلى حدِّ الحديث عن تعيين مفتِّشين على «البنوك»، وكأننا — نحن المصرفيين — لا نعرف كيف نُدِير مصارفنا! لديَّ رسالة في المنزل من مسئول متبختر يخبرني فيها بأنهم سوف يتفقَّدون دفاتري. ثمة شعار ينبغي أن يزيِّن كلَّ صحيفة في هذا البلد: أمريكا للأمريكيين! لا لِتدخُّلِ الحكومة في شئون الشركات! خفِّضوا الضرائب! الدَّيْن الوطني بلغ حدًّا مروعًا؛ أكثر من مليار دولار سنويًّا! ما يحتاجه هذا البلد هو رئيس من رجال الأعمال!
>
> المصرفي جايتوود، في فيلم «عربة الجياد» (١٩٣٩)

مِثْل السطور الأخرى التي اقتبسْتُها من ثلاثينيات القرن العشرين، يبدو حديثُ المصرفي الصاخب من فيلم جون فورد الكلاسيكي «عربة الجياد» — بغضِّ النظر عن استخدامه

ألفاظًا مثل «متبختر» — كما لو كان قيل أمس. ما تحتاج إلى معرفته — إنْ لم تكن قد شاهدتَ الفيلم (الذي ينبغي أن تشاهِدَه) — هو أن جايتوود كان في واقع الأمر محتالًا، وأن سبب وجودِه على هذه العربة هو أنه اختلَسَ النقودَ المودعة في بنكه كلها، وكان في سبيله إلى الهروب من المدينة.

من الواضح أن جون فورد لم يكن مُعجَبًا بالمصرفيين، إلا أنه في عام ١٩٣٩ كان الجميع يشاركونه ذلك الرأي؛ فقد خلَّفتْ تجاربُ العقد السابق — وخاصةً موجة إفلاس البنوك التي اجتاحَتِ الولايات المتحدة في ١٩٣٠–١٩٣١ — مُناخًا من عدم الثقة واسعَ النطاق، وأسفرَتْ عن مطالبات بوضْعِ ضوابط أكثر صرامةً. بعض الضوابط التي وُضِعت في ثلاثينيات القرن العشرين لا يزال ساريًا حتى يومنا هذا؛ ولهذا السبب لم يقع الكثير من نوبات الذعر المصرفي المعتادة في هذه الأزمة، إلا أن بعض الضوابط أُلغِيت في الثمانينيات والتسعينيات من القرن العشرين. وعلى نفس القدر من الأهمية، نرى أن تلك الضوابط لم تُحدَّث للتكيُّف مع النظام المالي المتغيِّر، وقد كان هذا المزيج من إلغاء الضوابط والإحجام عن تحديثها عاملًا رئيسيًّا في زيادة الديون والأزمة التي أعقبتها.

دعونا نبدأ بالحديث عمَّا تفعله البنوك، وسبب الاحتياج إلى وضع ضوابط لعملها.

في الحقيقة، بدأَتِ الأعمالُ المصرفية، كما نعرفها، عن طريق الصدفة تقريبًا؛ حيث جاءَتْ على هامشِ مجال أعمالٍ مختلفٍ تمامًا؛ وهو صياغة الذهب. كان الصاغة — بحكم ارتفاع قيمة المادة الخام التي يستخدمونها — يمتلكون دائمًا خزائنَ شديدةَ الصلابة، مقاوِمةً للسرقة، ثم بدأ بعضهم في تأجير هذه الخزائن؛ فصار بإمكان الأفراد الذين يمتلكون ذهبًا ولا يجدون مكانًا آمِنًا لحفظه أن يعهدوا به إلى الصائغ، ويحتفظون بتذكرةٍ تسمح لهم باستعادة ذهبهم متى شاءوا.

وهنا بدأ شيئان مثيران للاهتمام في الحدوث؛ أولًا: اكتشَفَ الصاغة أنهم ليسوا مضطرين للاحتفاظ بكلِّ ما في خزائنهم من ذهب؛ فنظرًا لأنه من غير المرجح أن يطالِبَ جميعُ المودعين بذهبهم في آنٍ واحدٍ، كان من المأمون (عادةً) أن يقرضوا جزءًا كبيرًا من الذهب، مع الاحتفاظ بجزءٍ منه فقط في خزائنهم. وثانيًا: بدَأَ تداوُلُ تذاكِرِ الذهب المخزَّن باعتبارها نوعًا من العملة؛ فبدلًا من أن يدفع الشخصُ باستخدام العملات الذهبية الحقيقية، أصبح بإمكانه أن ينقل ملكيةَ بعض القطع النقدية التي يخزِّنها عند الصائغ؛ ومن ثَمَّ أصبحَتْ قصاصةُ الورق المقابِلة لتلك القِطَع النقدية معادِلةً للذهب بصورةٍ أو بأخرى.

وفي هذا تتلخَّص الخدمات المصرفية؛ فغالبًا ما يواجِه المستثمرون مشكلةَ المفاضَلةِ بين «السيولة»، وهي القدرة على الحصول على النقود سريعًا؛ و«العائدات»، وهي توظيف المال وجَنْي المزيد منه؛ فالنقود في جيبك توفِّر سيولةً تامةً، ولكنها لا تأتي بأي عائد، أما الاستثمار في مشروع جديد واعد — على سبيل المثال — فقد يؤتي ثمارًا رائعة إذا سارَ كلُّ شيء على ما يرام، ولكن لا يمكن تحويلُه إلى نقد بسهولة إذا ما واجهْتَ أيَّ مشكلة مالية طارئة. ما تفعله البنوك هو القضاء جزئيًّا على الحاجة إلى إجراءِ هذه المفاضلة؛ فالبنك يوفِّر لمودعيه السيولةَ؛ حيث يمكنهم الحصول على نقودهم وقتما يشاءون، إلا أنه يوظِّف معظمَ تلك النقود في أعمال تُدرُّ عائدًا من استثمارات طويلة المدى، مثل القروض التجارية أو قروض الرهن العقاري.

حتى الآن، كلُّ شيء على ما يرام؛ ونرى أن البنوك نشاطٌ اقتصادي مفيد جدًّا — ليس للمصرفيين فحسب، وإنما للاقتصاد بأسره — في أغلب الأحيان. إلا أنه في بعض الأحيان، يمكن للأعمال المصرفية أن تسير على غير ما يرام؛ فهيكلها قائِمٌ بالكامل على عدم مطالَبةِ المودعين جميعًا بنقودهم في آنٍ واحدٍ. أما إذا ما قرَّرَ جميع المودعين — أو كثيرٌ منهم — أن يسحبوا نقودَهم من أحد البنوك في آنٍ واحدٍ لسبب أو آخَر، فسيقع البنك في ورطةٍ كبيرةٍ؛ فهو لا يمتلك السيولةَ النقدية اللازمة، وإذا حاوَلَ جمْعَ المال بسرعةٍ من خلال بيْعِ قروضٍ وأصولٍ أخرى، فسوف يضطرُّ إلى بيعها بأسعارٍ زهيدةٍ، وربما يُفلِس تمامًا في خضم هذه العملية.

ما الذي يمكن أن يدفع العديدَ من المودعين لمحاولةِ سحْبِ نقودهم في آنٍ واحدٍ؟ بالطبع هو خوفهم من أن يكون البنكُ على مشارف الإفلاس، ربما بسبب محاولة الكثيرِ من المودعين سحبَ نقودهم منه.

إذَنْ فالأعمال المصرفية تحمل في طيَّاتها سمةً لا مفرَّ منها، هي احتمالُ حدوث نوبات الذعر المصرفي، وهي حالات من فقدان الثقة المفاجئ الذي يتسبَّب في حالةٍ من الذعر، تتحوَّل في نهاية المطاف إلى نبوءات تتحقَّق ذاتيًّا. علاوةً على ذلك، يمكن أن تصبح هذه الحالةُ مُعديةً، سواء أكان هذا بسبب الذعر الذي قد ينتشر ليطول بنوكًا أخرى، أم لأن بيع أصول بنك واحد بأسعار زهيدة يمكن أن يوقع البنوكَ الأخرى في ضائقةٍ مالية مشابهة، إثر خفض قيمة أصولها هي الأخرى.

وكما قد يكون بعضُ القرَّاء قد لاحظوا بالفعل، ثمة تشابُهٌ واضح، بين منطقِ الذُّعْر المصرفي — وخاصة الذعر المصرفي الشديد العدوى — ومنطقِ لحظةِ مينسكي، حين

يحاول الجميعُ سدادَ ديونهم في آنٍ واحدٍ؛ الفارق الرئيسي هو أن ارتفاعَ مستويات الدَّيْن ونسبة المديونية في الاقتصاد بأسره — الذي يجعل وقوعَ لحظة مينسكي مُمكِنًا — لا يَحدث إلا مِن حينٍ لآخَر، في حين أن البنوك «عادةً» ما تكون نسبةُ المديونية لديها مرتفعةً بما يكفي لجعْلِ أيِّ خسارةٍ مفاجِئةٍ في الثقة نبوءةً تتحقَّق ذاتيًّا؛ فإمكانية وقوع نوبات الذعر المصرفي هي صفة متأصِّلة — إلى حدٍّ كبيرٍ — في طبيعة العمل المصرفي.

قبل ثلاثينيات القرن العشرين، كان ثمَّةَ حلَّان رئيسيان لمشكلة الذعر المصرفي؛ أولًا: حاولَتِ البنوك أن تبدو صلبةً قدرَ الإمكان، سواء أكان هذا من الناحية المظهرية — ولهذا كانت البنوك عادةً ما تُشيَّد من هياكل رخامية ضخمة — أم كان بتوخِّيها أقصى درجات الحذر من الناحية الفعلية. في القرن التاسع عشر، كانَتْ «نسبةُ رأس المال» لدى البنوك تبلغ ٢٠ أو ٢٥ في المائة عادةً؛ أيْ إن قيمة ودائعها بلغَتْ ٧٥ أو ٨٠ في المائة فقط من قيمة أصولها، ويعني هذا أن البنوكَ في القرن التاسع عشر كان من الممكن أن تفقد ما يصل إلى ٢٠ أو ٢٥ في المائة من النقود التي أقرضَتْها، وتظلُّ قادرةً على سدادِ نقود المودعين بالكامل. وعلى النقيض من ذلك، قُبَيْل أزمةِ عام ٢٠٠٨، كان رأسُ المال الداعم في العديد من المؤسسات المالية يمثِّل نسبةً ضئيلةً من أصولها، بحيث أصبح من الممكن أن تتسبَّب أيُّ خسائر طفيفة في «انهيار البنك».

ثانيًا: بُذِلَت جهود لإنشاء «ملاذ أخِير للإقراض»؛ وهي مؤسَّسات يمكن أن تموِّل البنوكَ في حالة الذعر؛ ومن ثم تضمن سدادَ نقودِ المودعين وتهدئة حالة الذعر. في بريطانيا، بدأ بنكُ إنجلترا يضطلع بهذا الدور في أوائل القرن التاسع عشر، وفي الولايات المتحدة، استجاب بنك جي بي مورجان بشكل عفوي لنوبة الذعر المصرفي عام ١٩٠٧، وقد أدَّى إدراكُ عدمِ إمكانية الاعتماد على وجود جيه بي مورجان دائمًا، إلى إنشاء بنك الاحتياطي الفيدرالي.

غير أن هذه الاستجابات التقليدية أثبتَتْ أنها غير كافية على الإطلاق في ثلاثينيات القرن العشرين؛ ولذلك تدخَّلَ الكونجرس، وأنشأ قانونُ جلاس-ستيجال لعام ١٩٣٣ (وبعض التشريعات المماثلة في بلدان أخرى) ما يشبه منظومةً من السدود لحماية الاقتصاد من الفيضانات المالية، وعلى مدارِ ما يصل إلى نصف قرن، نجحَتْ هذه المنظومةُ في مهمتها إلى حدٍّ كبيرٍ.

من ناحيةٍ، أنشأ قانون جلاس-ستيجال شركةَ تأمينِ الودائع الفيدرالية، التي كانت (ولا تزال) تضمن للمودعين عدمَ خسارة نقودهم إذا ما أفلَسَتِ البنوكُ التي يتعاملون

معها. إذا كنتَ قد شاهدْتَ فيلمَ «إنها حياة رائعة»، الذي يتضمَّنَ مشهدًا لنوبةِ ذُعْرٍ مصرفي أصابَتْ بنك جيمي ستيوارت، فقدْ يهمُّكَ أن تعرف أن المشهد ينطوي على مفارَقةٍ تاريخية صارخة؛ ففي الوقت الذي ضربَتْ فيه نوبةُ الذعرِ المصرفي المفتَرَضةُ البنكَ — في أعقاب الحرب العالمية الثانية — كانَتِ الودائعُ مؤمَّنةً بالفعل، وكانت نوباتُ الذعر المصرفي القديمة قد ولَّتْ إلى غير رجعة.

ومن ناحية أخرى، استطاع قانون جلاس-ستيجال أن يحدَّ من مقدار المخاطر التي قد تتعرَّض إليها البنوك، وكانت لهذه الخطوة أهميةٌ خاصة في ضوء إنشاء التأمين على الودائع، الذي كان من الممكن أن يُفضِي إلى «مخاطر أخلاقية» هائلة؛ أيْ إنه كان من الممكن أن يهيِّئ ظروفًا تسمح للمصرفيين بأن يجمعوا الكثيرَ من النقود، دون مساءلةٍ — حيث إن كلَّ شيء مؤمَّن عليه من الحكومة — ثم يضخُّون هذه النقودَ في استثماراتٍ عاليةِ المخاطر، علمًا بأنهم الرابحون إذا ما سارَتِ الأمور على ما يرام، أما إذا ساءَتْ فدافِعو الضرائب هم الخاسرون. وجاءَتْ أولى الكوارث العديدة التي أدَّتْ إلى إلغاء تلك الضوابط في ثمانينيات القرن العشرين؛ عندما برهنَتْ مؤسساتُ التوفير والإقراض — بما لا يَدَعُ مجالًا للشك — على أن هذا النوع من المقامرات المدعومة بنقودِ دافعي الضرائب كانت أكثرَ مِن مجرد احتمال نظري.

حينئذٍ فُرِضَت على البنوك مجموعةٌ من القواعد التي تهدف إلى منعها من المقامرة بنقود المودعين، من أبرزها أنَّ أيَّ بنك يقبل الودائعَ تُقيَّد أنشطته في مجال تقديم القروض؛ بحيث لا يمكنه أن يستخدِمَ نقودَ المودعين للمضارَبةِ في أسواق الأسهم أو في السلع. وفي واقع الأمر، لا يمكن أن تُمارَس كلُّ أنشطةِ المضاربة تلك تحتَ سقفِ مؤسَّسةٍ واحدة؛ ومن ثم فقد أحدَثَ القانونُ فصلًا واضحًا بين النشاط المصرفي العادي، كالأنشطة التي تمارسها المؤسسات من أمثال تشيس مانهاتن؛ و«النشاط المصرفي الاستثماري»، كالأنشطة التي تمارسها المؤسسات من أمثال جولدمان ساكس.

وكما قلتُ آنِفًا، أصبَحَ الذُّعْر المصرفي القديم شيئًا من الماضي بفضل التأمين على الودائع؛ وبفضل الضوابط الموضوعة أصبحَتِ البنوكُ أكثرَ حذرًا فيما يتعلَّق بالإقراضِ ممَّا كانت عليه قبل الكساد الكبير؛ ونتيجةً لذلك، استقرَّتِ الأمورُ فيما يُطلِق عليه جاري جورتون من جامعة يال «فترةَ الهدوء»، وهي حقبة طويلة من الاستقرار النسبي وغياب الأزمات المالية.

إلا أن هذا كله بدأ يتغيَّر في عام ١٩٨٠.

طبعًا كان ذلك العام، الذي انتُخِب فيه رونالد ريجان رئيسًا، يمثِّل تحوُّلًا يمينيًّا حادًّا في السياسة الأمريكية، إلا أن أثَرَ انتخابِ ريجان اقتصَرَ، إلى حدٍّ ما، على إضفاءِ الصبغة الرسمية على تحوُّلٍ جذريٍّ في الموقف إزاء التدخُّلِ الحكومي، كان قد بدأ منذ فترةِ حُكْمِ كارتر؛ فقد أدارَ كارتر عملياتِ تحريرِ الخطوط الجوية — الذي غيَّرَ نهْجَ سفر الأمريكيين — وتحريرِ النقل بالشاحنات — الذي غيَّرَ مسارَ عمليةِ توزيع السلع — وتحريرِ النفط والغاز الطبيعي من الضوابط الحكومية. وللعلم فقد قُوبِلت هذه التدابيرُ بموافَقةٍ شبه كاملةٍ من جانب الاقتصاديين، آنذاك وكذلك في الوقت الراهن؛ ففي الواقع، لم يكن ثمة سببٌ وجيه لتحديد الحكومةِ أسعارَ تذاكر الطيران أو النقل بالشاحنات — سواء أكان في الماضي أم الحاضر — وأدَّتْ زيادةُ المنافسة في هذه الصناعات إلى تحقيقِ مكاسب واسعة في الكفاءة.

ونظرًا للروح السائدة في ذلك العصر، فربما لا ينبغي أن يدهشنا تحريرُ الشئون المالية من الضوابط الحكومية أيضًا؛ ففي ظلِّ حُكْمِ كارتر، اتُّخِذَت خطوةٌ مهمة في هذا الاتجاه أيضًا؛ حيث مرَّرَ كارتر قانونَ مراقبةِ النقد لعام ١٩٨٠، الذي أوقَفَ العملَ بالضوابط التي كانَتْ تمنع البنوكَ من دفْعِ فوائد على أنواعٍ متعدِّدةٍ من الودائع، وسار ريجان على خُطاه بإصدار قانون جارن-سان جيرمان لعام ١٩٨٢، الذي خفَّفَ القيودَ المفروضة على أنواعِ القروض التي يمكِن للبنوك أن تقدِّمَها.

وللأسف، لم تكن الأعمالُ المصرفية مثلَ النقل بالشاحنات، ولم يؤدِّ تحريرُها إلى تشجيعِ الكفاءة، وإنما أدَّى إلى تشجيع المخاطرة. بَدَا السماحُ للبنوك بالمنافسة من خلال تقديم فائدةٍ على الودائع صفقةً جيدةً بالنسبة إلى المستهلكين، ولكنه حوَّلَ الأعمالَ المصرفية إلى وضْعٍ أصبَحَ البقاءُ فيه للأكثر تهوُّرًا؛ حيث أصبحَتِ البنوكُ المستعِدَّة لتقديم قروضٍ مشكوكٍ فيها هي وحدَها التي تستطيع تحمُّلَ تقديمِ سعرِ فائدةٍ تنافُسيٍّ للمودعين، وتسبَّبَتْ إزالةُ القيودِ المفروضة على أسعار الفائدة التي يمكن أن تحصِّلها البنوك، في جعل تقديمِ القروض المتهورة أكثرَ جاذبيةً؛ حيث صار بإمكان المصرفيين إقراضُ العملاء الذين يَعِدُون بدفع الكثير، ولكنهم قد لا يَفُون بوعودهم. وزاد نطاق المقامرة أكثرَ عندما أُرخِيَتِ القواعد التي كانت تحدُّ من التطرُّق لمجالات معينة من الأعمال، أو للمقترضين من الأفراد.

وقد أدَّتْ هذه التغيُّرات إلى ارتفاعٍ حادٍّ في معدلات الإقراض ومخاطره، كما أدَّتْ في السنوات القليلة التالية إلى بعض المشكلات المصرفية الكبرى، التي تفاقمَتْ بسبب اتجاهِ بعض البنوك لتمويل القروض التي تقدِّمها عن طريق الاقتراض من بنوك أخرى.

ولم ينتهِ اتجاهُ التحريرِ المالي برحيلِ ريجان؛ فقد اتُّخِذَت واحدةٌ من أكبر خطوات التحرير المالي في عهد الرئيس الديمقراطي التالي؛ حيث وجَّهَ بيل كلينتون الضربةَ القاضية لضوابط حقبة الكساد من خلال إلغاء قانون جلاس-ستيجال الذي كان يفصل بين الأنشطة المصرفية التجارية والأنشطة المصرفية الاستثمارية.

ومع ذلك، يمكن القول بأن هذه التغييرات في الضوابط كانَتْ أقلَّ أهميةً من الضوابط التي «لم» تتغيَّر؛ فلم يتمَّ تحديثُ الضوابط التنظيمية لتعكس الطبيعةَ المتغيِّرة للنظام المصرفي.

ما هو البنك في الأساس؟ المعنى التقليدي للبنك هو أنه مؤسسة للإيداع، إنه المكان الذي تُودَع فيه النقودُ عبر نافذةٍ، وتستطيع سحْبَها متى تريد من النافذة نفسها. أما فيما يتعلَّق بالاقتصاد، فالبنك هو أيُّ مؤسسةٍ تقترض لفترةٍ قصيرةٍ وتُقرِض لفتراتٍ طويلة، وتَعِدُ الناس بسهولةِ الوصول إلى نقودهم، بينما تستخدم معظمَ هذه النقود في استثماراتٍ لا يمكن تحويلها إلى نقودٍ سائلةٍ خلال فترة قصيرة. مؤسسات الإيداع — تلك المباني الرخامية الكبيرة التي تحتوي على صفوفٍ من الصرافين — هي الطريقة التقليدية لأداء تلك المهمة، ولكنَّ ثمة طرقًا أخرى.

أحد الأمثلة الواضحة على ذلك هو صناديق أسواق المال، التي ليس لها وجودٌ ماديٌّ مثل البنوك، ولا تقدِّم أوراقًا نقدية (الورق الأخضر الذي يحمل صورَ الرؤساء الراحلين)، ولكنَّ عملَها فيما عدا ذلك يُشبِه كثيرًا الحساباتِ الجاريةَ. تلجأ الشركاتُ التي تبحث عن مكانٍ تضع فيه نقودَها السائلةَ في كثيرٍ من الأحيان إلى «عمليات إعادة الشراء»، التي يقترض بموجبها المقترضون — من أمثال بنك ليمان براذرز — النقودَ لفتراتٍ قصيرة جدًّا — ربما ليلة واحدة فحسب — مستخدمين أصولًا مثل الأوراق المالية المضمونة برهْنٍ عقاريٍّ على سبيل الضمان، ويستخدمون النقودَ التي يجمعونها بهذه الطريقة لشراء المزيد من هذه الأصول. وثمة ترتيبات أخرى، مثل «الأوراق المالية بسعر المزاد» (لا داعيَ للخوض فيها)، التي تخدم تقريبًا نفسَ الأغراض التي تخدمها البنوكُ العادية، دون أن تخضع للقواعد التي تحكم الأعمالَ المصرفية المعتادة.

وقد اصطُلِح على تسمية هذه المجموعة من الطرق البديلة لممارسة نفس أعمال البنوك باسم «بنوك الظلِّ». قبل ثلاثين عامًا، كانَتْ بنوك الظلِّ جزءًا صغيرًا من النظام المالي، فقد كانت المصارف الحقيقية تعني المباني الرخامية الضخمة التي تحتوي على صفوفٍ من الصرافين، إلا أنه بحلول عام ٢٠٠٧ أصبحت بنوك الظلِّ أكثر انتشارًا من البنوك القديمة الطراز.

أما ما باتَ واضحًا في عام ٢٠٠٨ — وكان ينبغي أن نُدرِكه قبل ذلك بكثير — هو أن بنوكَ الظلِّ تشكِّل نفسَ مخاطر المصارف التقليدية؛ فمثل مؤسسات الإيداع، تبقى نسبةُ المديونية بها مرتفعةً، ومثل البنوك التقليدية يمكنها أن تنهارَ بسبب موجاتِ الذُّعْرِ التي تمثِّل نبوءاتٍ تتحقَّقُ ذاتيًّا. إذَنْ، فمع تزايُدِ أهمية بنوك الظلِّ، كان ينبغي إخضاعُها لضوابط تنظيمية مماثِلة لتلك التي تغطِّي عملَ البنوك التقليدية.

ولكن، نظرًا للمزاج السياسي السائد في تلك المرحلة، لم يكن هذا سيحدث؛ فقد سُمِح لبنوك الظلِّ أن تنمو دون رقابةٍ، وقد نمَتْ أسرع، تحديدًا بسبب السماح لها بالمخاطَرةِ بدرجةٍ أكبر مما تفعل البنوك التقليدية.

لم يكن من المستغرب أن ترغب البنوك التقليدية في الحصول على مثل هذه المميزات، وفي إطار نظام سياسي يهيمن عليه المال على نحوٍ متزايدٍ، نالَتْ تلك البنوكُ مرادَها؛ ففي عام ١٩٩٩، أُلغِي قانونُ جلاس-ستيجال الذي فرض فصلًا بين البنوك التجارية والاستثمارية، وذلك بدفع من مؤسسة سيتي كورب تحديدًا — الشركة القابضة لمصرف سيتي بنك — التي أرادَتْ أن تندمج مع مجموعة ترافلرز — وهي مؤسسة كانت تعمل في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية — لتصيرَا مجموعةَ سيتي جروب.

وكانت النتيجة نظامًا متزايدَ الفوضوية، صارَتْ فيه البنوكُ حرةً للوقوع تمامًا تحت طائل الثقة المفرطة التي أسفرَتْ عنها فترةُ الهدوء؛ فارتفعَتِ الديون، وتضاعفَتِ المخاطر، وتأسَّسَتْ دعائمُ الأزمة.

الكذبة الكبرى

> أَسمعُ شكاواك، وبعضُها لا أساسَ له من الصحة. لم تكن البنوكُ هي التي خلقَتْ أزمةَ الرهن العقاري، بل إن السبب — بكلِّ وضوح وبساطة — هو الكونجرس الذي أجبَرَ الجميعَ على تقديمِ القروض العقارية لأشخاصٍ على

حافة الهاوية. لا أقول إنني متأكِّدٌ من أن هذه السياسة كانَتْ سيئةً جدًّا؛ لأن الكثيرَ من الناس الذين حصلوا على تلك المنازل لا يزالون محتفظين بها، ولم يكونوا ليحصلوا عليها لولا تلك القروض.

ولكنهم هم مَن دفعوا فاني وفريدي لتقديم مجموعةٍ من القروض المتهوِّرة — إذا صحَّ التعبير — ودفعوا البنوكَ لتقديم قروضِها للجميع. والآن نريد أن نشهِّر بالبنوك لأنها هدف واحد واضح، ومن السهل إلقاء اللوم عليها بينما لن يلومَ الكونجرس نفسَه بالتأكيد. وفي الوقت نفسه، يحاوِل الكونجرس أن يضغط على البنوك لتخفيف معايير الإقراض وإعطاء المزيدِ من القروض، وهي اللهجة التي انتقدوها بسببها.

مايكل بلومبرج، عمدة نيويورك
تعليقًا على حركة احتجاجات «احتلوا وول ستريت»

هذه القصة التي قصصتُها عليكم عن التراخِي والتحرُّر من القيود هي في الواقع ما حدث في الفترة التي سبقت الأزمة. ربما سمعْتُم قصةً مختلفةً، مثل تلك التي رواها مايكل بلومبرج في الحديث المقتَبَس أعلاه؛ فوفقًا لهذه القصة، كان تزايُدُ الديون صنيعةَ المصلحين الليبراليين السُّذَّج والوكالات الحكومية، التي أجبرَتِ البنوكَ على إقراض الأقليات من مشتري المنازل ودعمَتْ رهونًا عقارية مريبة؛ هذه القصة البديلة، التي تقول بأن كلَّ ما حدث خطأُ الحكومة، هي تعبير عن العقيدة اليمينية؛ ومن وجهة نظر معظم الجمهوريين — بل جميعهم تقريبًا — فإن هذه حقيقة لا جدالَ فيها.

طبعًا هذا ليس صحيحًا؛ فباري ريتهولتز — مدوِّن ومدير صندوقٍ لا يمتلك ميولًا سياسيةً واضحةً، ولكنه يملك عينًا خبيرةً في تصيُّد الأكاذيب — يُطلِق على هذه القصة اسمَ الكذبة الكبرى فيما يتعلَّق بالأزمة المالية.

كيف لنا أن نعرف أن هذه الكذبة الكبرى ليسَتْ صحيحةً في واقع الأمر؟ ثمة نوعان أساسيان من الأدلة في هذا الصدد.

الدليل الأول هو أن أيَّ تفسير يلوم الكونجرس الأمريكي على الانفجار الائتماني — نظرًا لرغبته المفتَرَضة في رؤية الأُسر المنخفضة الدخل تمتلك منازلها الخاصة — يجب أن يواجِهَ حقيقةً مربِكةً مفادُها أن طفرةَ الائتمان وفقاعةَ الإسكان كانَتَا منتشرتَين على نطاقٍ واسِعٍ جدًّا، وشَمِلَتَا العديدَ من الأسواق والأصول التي لا تمتُّ للمقترضين ذوي

الدخل المنخفض بِصِلةٍ؛ فقد كانت ثمة فقاعاتُ إسكانٍ وطفراتٌ ائتمانيةٌ في أوروبا، وكانت ثمة زيادةٌ في الأسعار في سوق العقارات التجارية، تلَتْها خسائرُ وحالات تخلُّف عن سداد القروض بعد أن انفجرَتِ الفقاعة؛ ففي داخل الولايات المتحدة لم تضرب دوراتُ الانتعاش والكسادِ الكبرى الأحياءَ الفقيرة من المدن، وإنما ظهرَتْ في الضواحي والمناطق المترَفة خارجَ حدود المدن.

أما الدليل الثاني فيشير إلى أن الجزء الأكبر من الإقراض المحفوف بالمخاطر قام به مقرِضون من القطاع الخاص، ممَّنْ لا تحكمهم ضوابطُ صارمة. وتحديدًا، كانت القروضُ العقارية منخفضةَ الجودة — وهي القروض العقارية الموجَّهة للمقترضين غير المستوفين للشروط وفقًا للمعايير الاحترازية العادية — تمنحها شركاتٌ خاصة بالأساس، وتلك لم تكن مشمولةً بقانون إعادة الاستثمار المجتمعي، الذي كان من المفترض أن يشجِّعَ تقديم القروض للأفراد المنتمين إلى جماعات الأقليات، ولا خاضعةً لإشراف مؤسستَيْ فاني ماي وفريدي ماك، وهما مؤسستان تحت رعاية الحكومة متعهدتان بتشجيع الإقراض العقاري. والواقع أنه، في معظم فترة فقاعة الإسكان، أخذتْ حصة فاني وفريدي السوقية تتناقص بسرعة؛ لأن المقرضين من القطاع الخاص كانوا يجتذبون المقترضين الذين لا تقبل بهما الوكالتان التابعتان للحكومة. بدأَتْ مؤسسة فريدي ماك في شراء الرهون العقارية المنخفضة الجودة من مُنشئي القروض في مرحلة متأخرة، ولكن من الواضح أنها كانَتْ في ذلك تابعةً وليست قائدةً.

وفي محاولةٍ لدحْضِ هذه النقطة الأخيرة، أبرَزَ المحلِّلون في المراكز البحثية اليمينية — لا سيما إدوارد بينتو من معهد أمريكان إنتربرايز — بياناتٍ تُظهِر ضمانَ فاني وفريدي اكتتابَ كثيرٍ من «الرهون العقارية المنخفضة الجودة وغيرها من الرهون العالية المخاطر»، وخلطوا في ذلك بين القروض المقدَّمة لمقترضين لا يمتلكون درجاتٍ ائتمانيةً ممتازةً والقروض المقدَّمة لمقترضين غير مستوفين لمعايير الإقراض الصارمة من نواحٍ أخرى. قد يدفع ذلك القراءَ غير العالِمين بمجريات الأمور إلى الظن بأن فاني وفريدي كانتا متورطتين بالفعل في تعزيز قروض الرهون العقارية المنخفضة الجودة، ولكن هذا غير صحيح، واتضَحَ — بالبحث المدقِّق — أن الرهون «الأخرى العالية المخاطر» لم تكن عاليةَ المخاطر بشكلٍ واضِحٍ؛ حيث إن معدلات العجز عن السداد بها كانت أقلَّ بكثيرٍ من تلك المرتبطة بقروض الرهن العقاري العالية المخاطر.

بإمكاني أن أسهب في هذا الحديث أكثرَ، ولكنكم الآن فهمتم مقصدي؛ فمحاولة إلقاء اللوم على الحكومة بسبب الأزمة المالية تنهار في مواجهة أي نظرة عارضة على الحقائق، ومحاولاتُ الالتفاف حول تلك الحقائق تفوح منها رائحةُ خداعٍ متعمَّد تُزْكم الأنوف. ويثير هذا تساؤلًا: ما السبب وراء رغبة المحافظين العارمة في تصديق أن الحكومة هي السبب، بل يريدون أيضًا إقناعَ الآخرين بذلك؟

الإجابة الفورية واضحة؛ وهي أن تصديق أي شيء آخَر سيكون بمنزلة اعتراف بأن اتجاهاتك السياسية ضلَّتِ الطريقَ لعقود. وإنَّ اتجاهَ المحافظين الجدد راسِخُ الإيمان بفرضية أن تحريرَ الأسواق والسعيَ وراء الربح والمكاسب الشخصية هما مفتاح تحقيق الازدهار، كما يرون أن الدور الموسَّع للحكومة الذي انبثق عن الكساد الكبير لم يأتِ بشيء سوى الضرر، إلا أن ما نراه في الواقع هو قصةُ ازديادِ نفوذ المحافظين، وبدؤُهم في إلغاء العديد من الإجراءات الحمائية لحقبة الكساد، ثم سقوطُ الاقتصاد في كسادٍ اقتصاديٍّ ثانٍ؛ ليس بقدر سوء الكساد الأول، ولكنه سيئ بما فيه الكفاية؛ فيَشعر المحافظون بحاجةٍ قويةٍ لتقديمِ تبرير يخلِّصهم من هذا التاريخ المشين، ونشْرِ قصة تجعل الحكومة — وليس تضاؤل دورها — هي الجاني.

غير أن هذا — بطريقة ما — يعود بالمسألة خطوةً إلى الخلف: كيف سيطرَتْ أيديولوجية المحافظين — المتمثِّلة في اعتقادِ أن الحكومة هي دائمًا المشكلة وليس الحل — على خطابنا السياسي إلى هذه الدرجة؟ إن إجابة هذا السؤال أصعبُ قليلًا ممَّا قد تظنُّ.

سنوات الرخاء المزعوم

قد يظنُّ القارئ ممَّا سردْتُه حتى الآن أن قصة الاقتصاد الأمريكي منذ عام ١٩٨٠ كانت قصةَ ازدهارٍ وهميٍّ؛ قصةَ ما يبدو وكأنه سنوات من الرخاء، حتى انفجرَتْ فقاعةُ الديون عام ٢٠٠٨. وثمة شيء من الحقيقة في ذلك، إلا أنها قصة ينقصها بعض التنقيح؛ لأن الحقيقة هي أنه حتى أوقات الرخاء لم تكن على هذا القدر من الرخاء، من نواحٍ عدة.

أولًا: على الرغم من أن الولايات المتحدة استطاعَتْ أن تتجنَّبَ الوقوعَ في أزمةٍ ماليةٍ مضنية حتى عام ٢٠٠٨، فإن مخاطِرَ تحرير النظام المصرفي كانَتْ قد اتَّضَحَتْ قبل ذلك بكثيرٍ لكلِّ مَن يرغب في رؤيتها.

في الواقع، تسبَّبَ إلغاءُ الضوابط في وقوعِ كارثةٍ خطيرة بصفة شبه فورية؛ ففي ١٩٨٢ — كما ذكرتُ آنفًا — أقرَّ الكونجرس قانونَ جارن–سانت جيرمان، ووقَّعَ عليه رونالد ريجان، واصِفًا إيَّاه خلال حفل التوقيع بأنه «الخطوة الأولى في برنامج حكومتنا الشامل لتحرير النظام المالي»؛ وكان الغرض الأساسي منه هو المساعدة في حلِّ مشكلاتِ صناعة التوفير (المدخرات والقروض)، التي وقعَتْ في المتاعب بعد ارتفاعِ نسبةِ التضخُّم في سبعينيات القرن العشرين. وقد أسفَرَ ارتفاعُ معدلات التضخُّم عن ارتفاعِ أسعار الفائدة، وأوقَعَ مؤسساتِ التوفير — التي قدَّمَتِ الكثيرَ من القروض الطويلة الأجل مقابِلَ أسعارِ فائدةٍ منخفضةٍ — في ورطةٍ. أصبح عددٌ من مؤسسات التوفير مهدَّدًا بالإفلاس، وحيث إن بعض ودائعها مؤمَّن عليه من الدولة، فكثير من خسائرها كانت ستقع في نهاية المطاف على عاتق دافعي الضرائب.

غير أن الساسة لم يرغبوا في تقبُّل الأمر الواقع، وأخذوا يبحثون عن وسيلةٍ للخروج من تلك الورطة؛ وفي احتفالية مراسم التوقيع المذكورة آنفًا، أوضَحَ ريجان كيف يُفترَض أن تسير الأمورُ:

> يهدف هذا التشريع إلى توسيعِ صلاحيات مؤسسات التوفير عن طريق السماح لهذا القطاع بتقديم قروض تجارية وزيادة القروض الاستهلاكية، ما يقلِّل من تعرُّضها لتغيُّرات سوق العقارات ومستويات أسعار الفائدة، وهذا بدوره سيجعل مؤسساتِ التوفير أكثرَ قوةً وفعاليةً في تمويل المساكن لملايين الأمريكيين في السنوات القادمة.

ولكن هذا لم يحدث؛ ما حدث بدلًا من ذلك هو أنَّ رفْعَ القيود خلَقَ حالةً كلاسيكية من المخاطر الأخلاقية؛ حيث أصبَحَ لدى أصحابِ مؤسسات التوفير دافِعٌ قويٌّ للانخراط في تصرُّفاتٍ عاليةِ المخاطر. وفي نهاية المطاف، لم يُبْدِ المودعون اهتمامًا بما تفعله البنوكُ التي يتعاملون معها؛ فقد كانوا مؤمَّنين ضد الخسائر؛ لذلك كانَتِ الخطوةُ الذكية بالنسبة إلى المصرفي هي إعطاءَ قروض مرتفعة الفائدة لمقترضين مشكوكٍ في قدرتهم على السداد، عادةً من شركاتِ التطوير العقاري؛ فإنْ سارَ كلُّ شيء على ما يرام، حقَّقَ البنك أرباحًا كبيرة، أما إذا ما ساءَتِ الأمورُ، فَسَيُفلت منها دونَ أن يمسَّه سوءٌ؛ فإما أن يربح هو وإما أن يخسر دافعو الضرائب.

كما خلَّفَ التنظيم المتراخي بيئةً مواتيةً للسرقة الصريحة؛ حيث تُقدَّم القروض للأصدقاء والأقارب ثم يهربون بالنقود. هل تذكرون جايتوود، المصرفي من فيلم «عربة الجياد»؟ كان ثمة الكثير من أمثاله في أوساط مؤسسات التوفير في ثمانينيات القرن العشرين.

بحلول عام ١٩٨٩، أضحى واضحًا أن مؤسسات التوفير قد خرجَتْ عن السيطرة، وأغلقَتِ السلطاتُ الفيدرالية هذا النشاطَ في نهاية المطاف. إلا أنه بحلول ذلك الوقت، كانَتْ خسائرُ هذا القطاع قد تضخَّمَتْ بالفعل. وفي النهاية، وجَدَ دافعو الضرائب أن عليهم تحمُّلَ خسائر بلغَتْ نحو ١٣٠ مليار دولار. في ذلك الوقت، كان هذا مبلغًا باهظًا من المال؛ فنسبةً إلى حجم الاقتصاد، كان ذلك يعادِل أكثر من ٣٠٠ مليار دولار في وقتنا هذا.

كما لم تكن فوضى المدخرات والقروض هي الدلالة الوحيدة على أن التحرير المالي كان أكثر خطورةً ممَّا يُظهِر مناصروه؛ ففي مستهلِّ تسعينيات القرن العشرين، وقعَتْ بنوكٌ تجاريةٌ كبرى — مجموعة سيتي جروب تحديدًا — في متاعب جَمَّة؛ لأنها أفرطَتْ في إقراض شركات تطوير العقارات التجارية. وفي عام ١٩٩٨، مع سقوط العديد من دول العالم في فخِّ الأزمة المالية، أدَّى إفلاسُ صندوق التحوُّط الوحيد — لونج تيرم كابيتال مانيجمنت — إلى تجميدِ الأسواق المالية، مثلما أفضى إفلاسُ بنك ليمان براذرز إلى تجميد الأسواق بعد مرور عقد من الزمان. استطاعَتْ جهودُ الإنقاذ الخاصة التي حشَدَها مسئولو بنك الاحتياطي الفيدرالي تجنُّبَ الكارثة في عام ١٩٩٨، ولكن كان ينبغي أن يكون هذا الحدثُ بمنزلة تحذيرٍ ودرْسٍ عملي عن مخاطر التمويل غير المقيَّد (ذكرتُ بعضَ هذه الأفكار في النسخة الأصلية من كتاب «عودة اقتصاديات الكساد» عام ١٩٩٩؛ حيث عُقِدت مقارناتٌ بين أزمة صندوق لونج تيرم كابيتال مانيجمنت، والأزمات المالية التي كانَتْ تجتاح آسيا آنذاك، إلا أنني عندما نظرت للأمر بأثر رجعي، وجدتُ أنني لم أستوعِبْ حجمَ المشكلة آنذاك).

إلا أن هذا الدرس أُغفِلَ. وحتى وقوع أزمة ٢٠٠٨، كان أصحابُ الشأن والنفوذ مُصِرِّين — كما فعل جرينسبان في الاقتباس الذي استهللتُ به هذا الفصلَ — على أنَّ كلَّ شيء على ما يرام. وإضافةً إلى ذلك، فعادةً ما كانوا يزعمون أن التحريرَ المالي أدَّى إلى تحسُّنٍ كبيرٍ في الأداء الاقتصادي العام. وإلى يومنا هذا من الشائع أن نسمع مِن يوجين

فاما — خبيرِ الاقتصاد المالي الشهير ذي الثِّقَل في جامعة شيكاجو — ادِّعَاءاتٍ من النوع التالي:

> منذ أوائل ثمانينيات القرن العشرين، شهد العالَمُ المتقدم وبعض الأطراف الكبرى في العالم النامي فترةً من النمو الاستثنائي؛ فمِن المنطقي أن نقول إن الأسواق والمؤسسات المالية اضطلعَتْ بدورٍ كبيرٍ في تحقيقِ هذا النمو، من خلال تيسير ضخِّ المدخرات العالمية في أغراضٍ منتِجة في جميع أنحاء العالم.

وللعِلم فقد كتب فاما هذا الكلام في نوفمبر ٢٠٠٩، وسط حالةِ ركودٍ أرجَعَها معظمُنا جزئيًّا إلى النظام المالي الجامح، ولكن حتى على المدى الطويل، لم يحدث أيُّ شيء مشابِه لرؤيته عن «النمو الاستثنائي»؛ ففي الولايات المتحدة، كان معدل النمو خلال العقود التي تلَتِ التحرُّرَ المالي أبطأَ في الواقع ممَّا كان عليه في العقود السابقة؛ وكانت فترةُ «النمو الاستثنائي» الحقيقيةُ من نصيب جيلِ فترةِ ما بعد الحرب العالمية الثانية، التي ارتفعَتْ خلالها مستويات المعيشة إلى ما يقرب من الضِّعف. في الواقع، فإنه بالنسبة إلى الأُسَر المتوسطة الدخل، حتى قبل الأزمة، لم تحدث سوى زيادةٍ متواضِعةٍ في الدخل في ظلِّ النظام المالي المتحرِّر، وقد تحقَّقَتْ هذه الزيادة الطفيفة عن طريق زيادة ساعات العمل بالأساس، وليس برفع الأجور.

إلا أنه بالنسبة إلى أقليةٍ محدودةِ الحجم، وإن كانت واسعةَ التأثير، كان عصرُ التحرُّر المالي وتزايُد الديون وقتَ نموٍّ غيرِ عاديٍّ في الدخل فعلًا؛ وهذا بالتأكيد أحدُ الأسباب المهمة في استعدادِ عددٍ قليل جدًّا من الناس للاستماع إلى التحذيرات المتعلِّقة بالمسار الذي كان الاقتصادُ في سبيله لأنْ يسلكه.

ومن أجل فهم الأسباب الأعمق وراء أزمتنا الحالية — باختصارٍ — علينا أن نتحدَّثَ عن التفاوُتِ في الدخْلِ وحلول «عصر ذهبيٍّ» ثانٍ.

الفصل الخامس

العصر الذهبي الثاني

> إن امتلاكَ منزلٍ في حجم تاج محل والإنفاقَ عليه لَأمرٌ مكلِّفٌ، وقد قدَّمَ لي كيري ديلروز — مدير قسم التصميمات الداخلية في شركة جونز فوتر مارجيوتِس وشركاه في جرينتش — شرحًا تفصيليًّا مفيدًا عن تكلفة التزيين اللائق بقَصْرٍ؛ فقال لي: «إن السجاد مكلِّف جدًّا.» مشيرًا إلى سجادة عريضة ثمنها ٧٤ ألف دولار، كان قد طلبها لغرفة نوم أحدِ عملائه، وأضاف: «أمَّا عن الستائر، فالإكسسوارات وحدها — القضبان والتيجان والحوامل والحلقات — قد تكلِّفُكَ عدة آلاف من الدولارات، ويمكنك أن تنفق ١٠ آلاف دولار دون مبالغة في غرفةٍ واحدة على هذه القِطَع وحدها. أما الأقمشة … فمعظم هذه الغرف — الغرفة الكبرى وغرفة العائلة — تحتاج ما بين ١٠٠ و١٥٠ ياردة من القماش، وهذا أمر شائع. وتتراوح أسعار الأقمشة القطنية في المتوسط ما بين ٤٠ و٦٠ دولارًا للياردة، ولكن معظم الأنواع التي نتعامل معها — وهي الأقمشة الحريرية الممتازة — ثمنها ١٠٠ دولارٍ للياردة.»
>
> حتى الآن، وصلَتْ تكلفة ستائر غرفة واحدة فقط إلى ما بين ٢٠ ألف و٢٥ ألف دولار.
>
> من مقال «ثروة جرينتش الفاحشة»، مجلة فانيتي فير، يوليو ٢٠٠٦

عام ٢٠٠٦ — قُبَيْل بدء انهيار النظام المالي — كتبَتْ نينا مونك مقالًا لمجلة فانيتي فير عن فورة بناء القصور التي اجتاحَتْ جرينتش بولاية كونيتيكت آنذاك؛ وكما ذَكَرَتْ، فقد كانَتْ جرينتش المكانَ المفضَّل لكبار رجال الأعمال في أوائل القرن العشرين؛ حيث أصبحَتْ مقرًّا شيَّدَ فيه بُناةُ الثروات الصناعية أو وَرَثَتُها قصورًا «تُنافِس البنايات

الإيطالية والقصور الفرنسية والمنازل الفخمة في أوروبا.» إلا أن الولايات المتحدة في مرحلةِ ما بعد الحرب العالمية لم تكن مكانًا يستطيع فيه الكثيرُ من الناس أن يتحمَّلوا تكلفةَ الإنفاق على قصرٍ مكوَّنٍ من خمس وعشرين غرفة؛ وشيئًا فشيئًا فُكِّكَت العقاراتُ المهيبة وبِيعَتْ.

ثم بدأ مديرو صناديق التحوُّط ينتقلون إلى تلك المنطقة.

يتركَّز جزءٌ كبيرٌ من القطاع المالي في وول ستريت طبعًا (وكذلك في مدينة لندن، التي تلعب دورًا مماثِلًا)، إلا أن صناديق التحوُّط — التي يتلخَّص عملُها بالأساس في المضاربة بالنقود المقتَرَضة، واجتذاب المستثمرين الذين يأملون في تحلِّي مديري تلك الصناديق بالبصيرة الفريدة اللازمة لكسب ثروات طائلة — اجتمعَتْ في جرينتش، التي تبعد عن مانهاتن حوالي أربعين دقيقة بالقطار. يجني مديرو تلك الصناديق دخلًا يماثِل دخْلَ بارونات اللصوص في الماضي أو يزيد عنه، وذلك حتى بعد تعديله وفقًا للتضخُّم. ففي عام ٢٠٠٦، حقَّقَ الخمسة والعشرون مديرًا الأعلى أجرًا بين مديري صناديق التحوُّط دخلًا قدره ١٤ مليار دولار؛ أيْ ثلاثة أمثال رواتب معلِّمي المدارس في مدينة نيويورك مجتمعين، البالغ عددهم ثمانين ألف معلم.

عندما قرَّرَ هؤلاء الرجال شراءَ منازل في جرينتش، لم يَعْنِهِم سعرها؛ فقد اشتروا راضين القصورَ القديمة الباقية من العصر الذهبي الغابر، وفي كثيرٍ من الأحيان، كانوا يهدمون تلك القصور لبناء قصورٍ أكبر مكانها. أكبر إلى أي حدٍّ؟ وفقًا لمونك، كان متوسِّط مساحة المنزل الجديد الذي يبتاعه مديرُ صندوق التحوُّط يصل إلى حوالي ١٥ ألف قدمًا مربعًا؛ وقد اشترى لاري فاينبيرج — مدير صندوق التحوُّط المتخصِّص في الرعاية الصحية، أوراكل وشركاه — منزلًا قيمته ٢٠ مليون دولار ليهدمه، وطلَبَ في تصميمات البناء التي قدَّمَها إلى البلدية بناءَ فيلا مساحتها نحو ٣٠٧٧١ قدمًا مربعًا؛ وكما أوضحَتْ مونك في تعليقها المفيد، فإن هذا أصغرُ قليلًا من مساحة تاج محل.

ولكنْ ما الذي يَعْنِينا في ذلك؟ هل هو محض اهتمام شهواني؟ حسنًا، لا أستطيع أن أنكِرَ أنَّ ثمةَ سحرًا ما في القراءة عن أساليب حياة الأغنياء والسخفاء، ولكنَّ هذا الموضوع ينطوي على مسألةٍ أهمَّ أيضًا.

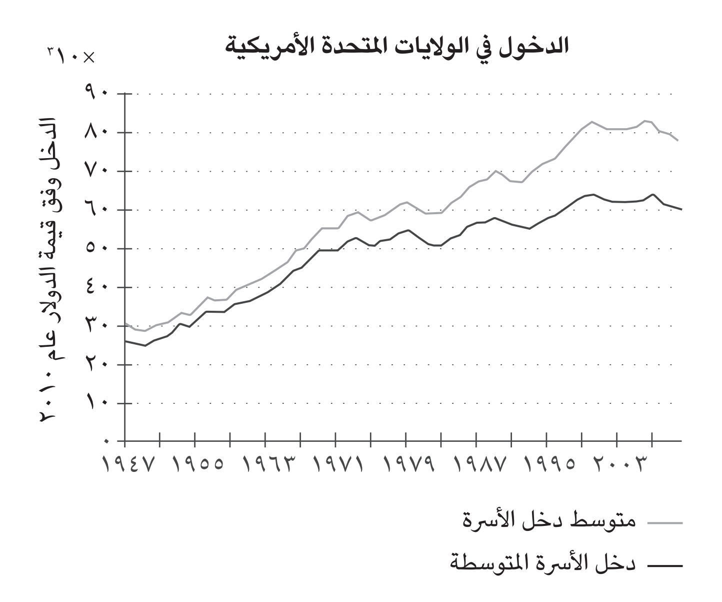
أشرتُ في نهاية الفصل الرابع إلى أنه حتى قبل وقوع أزمة عام ٢٠٠٨، كان من الصعب أن نرى سببَ اعتبارِ التحرير المالي سياسةً ناجحةً؛ فقد قدَّمَتْ أزمةُ المدخرات والقروض مثالًا باهِظَ التكلفة على احتمال جموح المصرفيين عند إطلاق يدهم؛ كما

كان ثمة كوارث وشيكة أفلَتْنا منها بصعوبةٍ تنبَّأَتْ بالأزمة المقبِلة، والنموُّ الاقتصادي انخفَضَ معدلُه في عصرِ التحرُّر عمَّا كان عليه في عصر الضوابط التنظيمية الصارمة، إلا أنه كان (ولا يزال) ثمة وهمٌ غريبٌ سائدٌ في أوساط بعض المعلِّقين — معظمهم من المنتمين لليمين السياسي، وإنْ لم يكن جميعهم — مفاده أن عصر التحرُّر مثَّلَ انتصارًا اقتصاديًّا. ذكرتُ في الفصل السابق أن يوجين فاما — مختص التنظير المالي الشهير في جامعة شيكاجو — أعلَنَ أن العصر الذي بدأ برفع القيود المالية كان أحدَ عصور «النمو الاستثنائي»، بينما هو لم يكن في الواقع يشبه أيَّ شيءٍ من هذا القبيل.

ما الذي قد يدفع فاما للاعتقاد بأننا كنَّا نشهد نموًّا استثنائيًّا؟ حسنًا، ربما كان السبب هو كوْنِ «بعض» الناس — من قَبيل رُعاة مؤتمرات النظرية المالية مثلًا — قد شهدوا بالفعل نموًّا استثنائيًّا في دخلهم.

سأستعرض معكم فيما يلي رسمَين بيانيَّيْن. يُظهِر الرسمُ العلويُّ قياسَيْن لدخل الأسرة في الولايات المتحدة الأمريكية منذ الحرب العالمية الثانية، كلاهما بعد تعديل قيمة الدولار وفق معدلات التضخُّم؛ المقياس الأول هو متوسط دخل الأسرة، وهو إجمالي الدخل مقسومًا على عدد الأسر. حتى هذا المقياس لا يُظهِر أيَّ لمحةِ «نموٍّ استثنائيٍّ» بعد التحرير المالي؛ في الواقع، كان معدل النمو قبل عام ١٩٨٠ أسرعَ من معدله بعد ذلك العام. ويُظهِر المقياس الثاني دخْلَ الأسرة «المتوسطة»، وهو دخْلُ الأسرة العادية التي يزيد دخْلُها عن دخل نصف السكان، ويقلُّ عن النصف الآخَر. وكما ترون، فقد كان معدل نمو دخل الأسرة العادية بعد عام ١٩٨٠ أقلَّ كثيرًا عن معدله قبله. لمَ؟ لأن جزءًا كبيرًا من ثمار النمو الاقتصادي ذهَبَ إلى بضعةِ أفراد متربِّعين على القمة.

أما الرسم السفلي فيُظهر مدى تحسُّن حال الفئة المتربِّعة على القمة، وهم في هذه الحالة فئة «أعلى واحد في المائة» التي ذاع صيتها من خلال حركة «احتلوا وول ستريت». كان معدل النمو استثنائيًّا فعلًا بالنسبة إليهم منذ التحرير المالي، وعلى الرغم من تذبذُب دخولهم التي عُدِّلَت بما يتناسب مع التضخُّم مع صعودِ وهبوطِ سوق الأسهم، فإنها تضاعفَتْ أربع مرات تقريبًا منذ ١٩٨٠. إذَنْ، لقَدْ كان وضع النخبة جيدًا جدًّا في ظلِّ التحرير المالي، في حين كان وضْعُ النخبة العليا وصفوةِ النخبة العليا — وهم نسبة ٠,١٪ العليا، ونسبة ٠,٠١٪ العليا — أفضلَ؛ حيث وصَلَ ربْحُ الطبقة الأغنى التي يمثِّل أعضاؤها واحدًا من كلِّ ١٠ آلاف أمريكي إلى ٦٦٠ في المائة؛ وهذا هو السبب وراء انتشار القصور المشابِهَة لتاج محل في ولاية كونيتيكت.



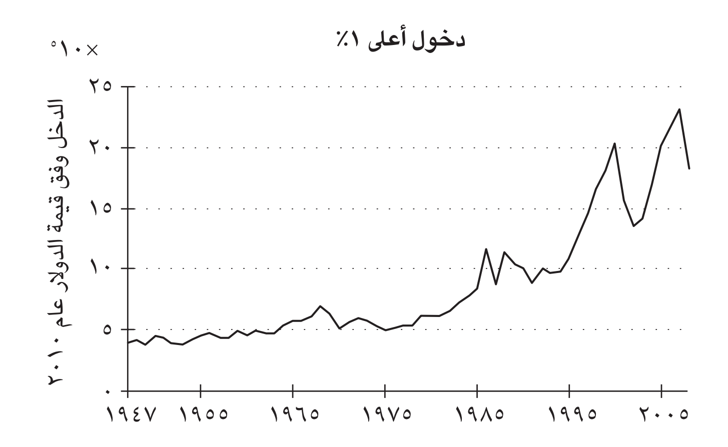
حتى متوسط الدخل — وهو متوسط دخل الأسرة — لم يرتفع في عصر التحرُّر من القيود، في حين أن معدل نمو دخل الأسرة المتوسطة — وهو دخل الأسر الواقعة في منتصف توزيع الدخل — تباطَأَ حتى وصَلَ إلى حدِّ الحَبْوِ ...

تطرح ظاهرةُ الصعود الملحوظ للأشخاص الشديدي الثراء — حتى في ظلِّ النمو الاقتصادي الهزيل، والمكاسِب المتواضِعة جدًّا للطبقة الوسطى — سؤالين أساسيين؛ السؤال الأول هو: لماذا حدث هذا؟ وهو موضوع سأتناوله باختصارٍ؛ لأنه ليس الموضوع الرئيسي لهذا الكتاب. أما السؤال الآخَر فيتناول علاقة هذا الأمر بالكساد الذي نجد أنفسَنا في مواجهته، وهو موضوع شائك، ولكنه مهم.

إذَنْ، فالموضوع الأول هو: ما سبب ارتفاع الدخل بين عِلْيَة القوم؟

لماذا أصبح الأغنياءُ فاحِشِي الثراء؟

حتى يومنا هذا، كثير من المناقشات التي تعالِج تزايُدَ حدة التفاوت تجعل الأمرَ يبدو وكأنه يتعلَّق بتزايدِ الجزاء تماشيًا مع المهارة؛ فيُقال إن التكنولوجيا الحديثة تخلق طلبًا



... إلا أن متوسط دخل الـ ١٪ من السكان الأعلى دخلًا بلغ عنان السماء (المصدر: التعداد الأمريكي، توماس بيكيتي وإيمانويل سايز، «تفاوت الدخل في الولايات المتحدة الأمريكية: ١٩١٣–١٩٩٨»، كوارترلي جورنال أوف إكونوميكس، فبراير ٢٠٠٣ (مراجعة ٢٠١٠)).

متزايدًا على العاملين الحاصلين على تعليم عالٍ، بينما تقلُّ الحاجةُ إلى العمل الروتيني أو البدني أو كلَيْهما؛ ومن ثَمَّ، تتفوَّق الأقليةُ الحسنةُ التعليمِ على الأغلبية الأقل تعليمًا. على سبيل المثال: في عام ٢٠٠٦ ألقَى بن برنانكي — رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي — خطابًا عن تزايد التفاوت، أشار فيه إلى أن لبَّ الموضوع هو أن الشريحة العليا من العمَّال الحَسَنِي التعليمِ البالغة ٢٠ في المائة كانت آخذة في الابتعاد عن الشريحة الأدنى من العمال الأقل تعليمًا البالغة ٨٠ في المائة.

أَصْدُقُكُم القولَ؛ إنه ثمة جانب من الحقيقة في هذه القصة؛ فخلال السنوات الثلاثين الماضية بوجهٍ عامٍّ، كلما ارتفع مستوى التعليم الذي يحصل عليه المرءُ، حسَّنَ ذلك فُرَصَه وفُرَصَ أقرانه. وقد شهدتْ أجور الأمريكيين الحاصلين على تعليم جامعي ارتفاعًا مقارَنةً بنظرائهم ممَّنْ لم يتجاوزوا مرحلةَ التعليم الثانوي، وارتفعَتْ أجورُ الأمريكيين الحاصلين على دراسات عليا، مقارَنةً بالأمريكيين الذين اكتفَوا بالحصول على درجة البكالوريوس.

غير أن التركيز على التفاوت في الأجور القائم على التعليم فحسب لا يُفقِدنا جزءًا من القصة، وإنما يُفقِدنا معظمَها؛ فالمكاسب الهائلة حقًّا لم تكن من نصيب عمَّال من خريجي الجامعات بوجهٍ عامٍّ، بل اقتصرَتْ على حفنةٍ من الأشخاص البالغي الثراء؛ فعادةً ما يكون معلِّمو المدارس الثانوية حاصلين على تعليمٍ جامعيٍّ بالإضافة إلى الدراسات العليا، ولكنهم — إنْ جازَتِ المقارنةُ — لم يشهدوا زياداتٍ في معدلاتِ دخْلِهم مثل التي حصل عليها مديرو صناديق التحوُّط. وَلْنتذكَّرْ مجدَّدًا كيف استطاع خمسةٌ وعشرون مديرًا من مديري تلك الصناديق أن يحقِّقوا دخْلًا يزيد ثلاثَ مرات عن مجموع دخول الثمانين ألف معلِّمٍ الذين يدرِّسون في مدارس نيويورك.

لقد اتَّحَدَ أعضاءُ حركة «احتلوا وول ستريت» على شعار «نحن فئة الـ ٩٩ في المائة»، وهو الشعار الذي استطاعَ أن يقترِبَ من الحقيقة أكثرَ من الأحاديث المعتادة عن التعليم والفروق في المهارات؛ ولم يكن ذلك قول الراديكاليين فقط؛ ففي الخريف الماضي أصدَرَ مكتبُ الميزانية بالكونجرس الأمريكي — ذلك الكيانُ البالغ الوقار، الحريص أشد الحرص على البقاء على الحياد — تقريرًا مفصلًا عن تزايُد التفاوت بين عامَيْ ١٩٧٩ و٢٠٠٧، وجاء في التقرير أن الأمريكيين الواقعين بين نسبة ٨٠ إلى ٩٩ بالمائة — أيْ فئة الـ ٢٠ في المائة العليا كما يصفهم برنانكي مطروحًا منها فئة الـ ١٪ التي تحدَّثَتْ عنها حركةُ «احتلوا وول ستريت» — ارتفَعَ دخلهم بنسبة ٦٥ في المائة خلال تلك الفترة. هذه النسبة جيدة جدًّا، لا سيما بالمقارَنةِ مع الأُسَر الواقعة ضمن مستوياتٍ أدنى؛ فالأُسَر القريبة من المنتصف حصلَتْ بالكاد على نصف هذه النسبة، بينما زاد دخْلُ أدنى ٢٠ في المائة بنسبة ١٨ في المائة فحسب. أما أعلى ١ في المائة، فقد ارتفَعَ دخلها بنسبة ٢٧٧,٥ في المائة، وكما رأينا سابقًا، حصلَتْ فئتا أعلى ٠,١ في المائة وأعلى ٠,٠١ في المائة على مكاسب أكبر.

والدخول المتزايدة التي حصَلَ عليها الأشخاصُ الفاحشو الثراء ليسَتْ ثانويةً بأي حال من الأحوال عندما نتساءَلَ أين ذهبَتْ مكاسِبُ النمو الاقتصادي. فوفقًا لمكتب الميزانية بالكونجرس، ارتفعَتْ حصةُ الدخل — بعد خصم الضرائب — التي تحصل عليها أعلى ١ في المائة من ٧,٧ في المائة إلى ١٧,١ في المائة من إجمالي الدخل؛ أيْ ما يمثِّل انخفاض قرابة ١٠ في المائة في مقدار الدخل المتبقِّي لكلِّ النسبة الباقية من السكان، إذا ما تساوَتْ كلُّ العوامل الأخرى. عوضًا عن ذلك، يمكننا أن نسأل عن نسبة الارتفاع العام في معدلات التفاوت التي تُعزَى إلى تفوُّق أعلى ١ في المائة على الجميع. ووفقًا لمقياسٍ

شائعٍ للتفاوت (مؤشر جيني)، ستكون الإجابةُ هي أن التحوُّلَ في الدخل باتجاهِ أعلى ١ في المائة مسئولٌ عن قرابة نصف الارتفاع في معدلات التفاوت.

إذَنْ لماذا استطاعت فئةُ أعلى ١ في المائة — وبدرجةٍ أكبر منها فئةُ أعلى ٠,١ في المائة — أن تكون أفضل حالًا بكثيرٍ من الآخَرين جميعًا؟

لم تُحسَم تلك المسألة بأيِّ حالٍ من الأحوال فيما بين الاقتصاديين، وأسبابُ هذا الغموض لها دلالة في حدِّ ذاتها؛ أولًا: حتى وقتٍ قريبٍ جدًّا كان العديدُ من الاقتصاديين يشعرون أنَّ دخْلَ الأشخاص البالغي الثراء ليس موضوعًا مناسِبًا للدراسة، وأن هذه القضية مقرُّها الصحف الشعبية المهووسة بالمشاهير وليس صفحات المجلات الاقتصادية الرصينة. فقط في وقت متأخر جدًّا أدرَكَ الاقتصاديون أن دخْلَ الأغنياء أبعَدُ ما يكون عن القضايا التافهة، وأنه مربط الفرس فيما كان يحدث لاقتصاد الولايات المتحدة ومجتمعها.

وحتى عندما بدأ الاقتصاديون يأخذون فئتَيْ أعلى ١ في المائة وأعلى ٠,١ في المائة على محمل الجد، وجدوا المسألَةَ شائكةً على صعيدين؛ أولًا: إن مجرد إثارة هذه القضية سيمثِّل دخولًا في ساحة حرب سياسية؛ فقضية توزيع الدخل بين عِلْيَة القوم هي إحدى المناطق التي بمجرد أن يطَأَها المرءُ بقدمَيْه، يواجه هجماتٍ شرسةً تصل إلى درجة استئجار أشخاص لحماية مصالح الأثرياء. فعلى سبيل المثال: قبل بضع سنوات، وجَدَ توماس بيكيتي وإيمانويل سايز — اللذان كان لهما دورٌ حاسِمٌ في تتبُّع التقلُّبات في معدل التفاوت على المدى الطويل — أنفسَهما في مواجهة نيران آلان رينولدز من معهد كاتو، الذي أمضى عقودًا يؤكِّد أنه لم تحدُثْ زيادةٌ حقيقية في التفاوت؛ وكلما كُشِف زيف إحدى حججه بما لا يَدَعُ مجالًا للشك، أخرَجَ من جعبته حجةً جديدة.

علاوةً على ذلك، فإننا إذا نحَّيْنا السياسةَ جانبًا، فسنجد أن موضوعَ دخولِ الفئات العليا ليس ملائمًا للأدوات التي يعتمد عليها الاقتصاديون في المعتاد؛ فمهنتي قائمة بالأساس على العرض والطلب، صحيح أن آفاق علم الاقتصاد أوسعُ من ذلك بكثيرٍ، ولكن هذه هي أداة التحليل الأولى والأساسية في هذا المجال، وأصحاب الدخول المرتفعة لا يعيشون في دنيا قائمة على العرض والطلب.

تقدِّمُ لنا الأبحاثُ الأخيرة لخبراء الاقتصاد؛ جون باكيا وآدم كول وبرادلي هايم، فكرةً لا بأس بها عن المقصودِين بفئة أعلى ٠,١ في المائة؛ الإجابة باختصار هي أنهم بالأساس المسئولون التنفيذيون للشركات أو محتالو سوق المال. يذهب ما يقارِب نصفَ

الدخل في فئة أعلى ٠,١ بالمائة إلى المديرين التنفيذيين والمديرين في الشركات غير المالية؛ بينما يذهب خُمْس الدخلِ إلى العاملين في القطاع المالي؛ وبإضافة المحامين والعاملين في سوق العقارات، يصل المجموع إلى حوالي ثلاثة أرباع الدخل الإجمالي.

تقول كتب الاقتصاد إنه في الأسواق التنافسية، يحصل كلُّ عاملٍ على أجره مقابِلَ «الناتج الحدي»، وهو النصيب الذي يضيفه العاملُ إلى إجمالي الإنتاج؛ ولكن ما هو الناتج الحدي لمديرٍ تنفيذيٍّ لإحدى الشركات أو مديرِ صندوقِ تحوُّط، أو حتى محامِي الشركات؟ لا أحدَ يعرف بالضبط، وإذا ما نظرتم إلى الكيفية التي يُحدَّد بها فعليًّا دخْلُ الأشخاص المنتمين لهذه الفئات، فستجدون عملياتٍ لا صلةَ لها تقريبًا بمساهمتهم الاقتصادية.

في هذه المرحلة، من المرجَّح أن نجدَ مَن يسأل: «ولكن ماذا عن ستيف جوبز أو مارك زوكربيرج؟ أَلَمْ يصبحَا ثريَّيْن بفضل اختراعهما منتَجاتٍ قيِّمةً؟» والإجابة هنا هي: نعم، ولكنَّ عددًا قليلًا جدًّا من فئة أعلى ١ في المائة — أو حتى أعلى ٠,٠١ في المائة — حصلوا على ثروتهم بهذه الطريقة؛ فمعظمهم مديرون تنفيذيون لشركاتٍ لم يؤسِّسوها بأنفسهم. قد يمتلكون الكثيرَ من الأوراق المالية، أو يحظون بخيارات أسهم متنوِّعة في شركاتهم، لكنهم حصلوا على تلك الأصول بوصفها جزءًا من حُزَم أجورهم، وليس من خلال تأسيس الشركة بأنفسهم. ومَن الذي يقرِّر عنصرَ حُزَم الأجور؟ مِن المعروف أن مَن يحدِّدُ رواتِبَ كبارِ المديرين التنفيذيين هو لجان الرواتب التي يعيِّنها ... المديرون التنفيذيون موضع التقييم أنفسهم.

الفئات الأعلى دَخْلًا في القطاع المالي تعمل في ظلِّ بيئةٍ أكثر تنافُسيةً، ولكنَّ ثمة أسبابًا وجيهة للاعتقاد بأن أرباحهم غالبًا ما تكون متضخِّمةً مقارَنةً بإنجازاتهم الفعلية؛ فمديرو صناديق التحوُّط — على سبيل المثال — يتقاضون رسومًا نظيرَ عملهم في إدارة نقود الآخَرين، إضافةً إلى نسبةٍ من الأرباح؛ فيعطيهم ذلك حافِزًا قويًّا لتشغيل النقود في استثماراتٍ محفوفةٍ بالمخاطر، وعاليةِ الاستدانة؛ فإذا سارَتِ الأمورُ على ما يرام، حصلوا على مكافأةٍ كبيرةٍ، أما إذا سارَتِ الأمورُ على غير ما يُرام، فلا يكون عليهم إعادةُ مكاسبهم السابقة؛ والنتيجة هي أنه في المتوسط — أَخْذًا في الاعتبار حقيقةَ أن العديد من صناديق التحوُّط تنهار، وأن المستثمرين لا يعرفون مقدَّمًا أيُّ الصناديق سينضمُّ في نهاية المطاف إلى قائمة الخسائر — لا يحقِّق المستثمرون في صناديق التحوُّط مكاسِبَ كبيرةً. والحقيقة أنه — وفقًا لأحدِ الكتب الصادرة مؤخَّرًا تحت عنوان «سراب صناديق

التحوُّط»، بقلم سايمون لاك — خلال العقد الماضي ربما كان المستثمرون في صناديق التحوُّط سيحقِّقون أرباحًا أكبر بصفةٍ عامةٍ لو كانوا استثمروا نقودَهم في أذون الخزانة، حتى لو لم يَجْنُوا أيَّ أموال على الإطلاق.

قد تظنُّ أن المستثمرين سيصيرون واعين لهذه المحفزات الملتوية، وأنهم بوجه أشمل سيَعُون ما يرِدُ في كلِّ نشرةِ اكتتابٍ، من أن: «الأداء السابق ليس ضمانًا للنتائج المستقبلية»؛ أيْ إن مديرَ الصندوق الذي أفلَحَ مع مستثمري العام الماضي قد يكون حالَفَه الحظُّ آنذاك فحسب؛ إلا أن الأدلة تشير إلى أن العديد من المستثمرين — وليس فقط الشباب السُّذَّج — لا يزال خداعُهم سَهلًا؛ إذ يضعون ثقتَهم في عبقرية الشركات المالية بالرغم من وفرة الأدلة على أن هذه الصفقة عادةً ما تكون خاسرةً.

ثمة نقطة أخرى: فحتى عندما يتمكَّن محتالو سوق المال من إدرارِ ربحٍ للمستثمرين، فإنهم في الحالات الجديرة باهتمامنا لم يحقِّقوا ذلك بخَلْق قيمةٍ للمجتمع ككلٍّ، وإنما من خلال الاستيلاء على هذه القيمة من مضارِبين آخَرين.

ويبدو هذا أكثر وضوحًا في حالة بنوك الأصول الرديئة؛ ففي ثمانينيات القرن العشرين، استطاع أصحاب المدَّخَرات والقروض أن يحقِّقوا أرباحًا كبيرةً عن طريق المخاطرات الكبيرة، ثم يلقوا تبعاتها على كاهِل دافعي الضرائب. وفي العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، أعادَ المصرفيون الكَرَّةَ؛ حيث جمعوا ثرواتٍ هائلةً من خلال تقديم قروضٍ عقاريةٍ معدومة، ثم التصرُّف فيها إما ببيعها لمستثمرين جاهلين بحقيقةِ الوضع، وإما عن طريق تلقِّي حُزَم إنقاذٍ من الحكومة عندما تضربهم الأزمةُ.

ولكن هذا ينطبق كذلك على العديدِ من شركات الأسهم الخاصة، وهي تجارة شراءِ الشركات وإعادةِ هيكلتها ثم بَيْعِها من جديدٍ (كان جوردون جيكو في فيلم «وول ستريت» مضارِبًا في سوق الأسهم الخاصة؛ بينما اضطلع ميت رومني بذلك الدورِ في عالَمِ الواقع). ولنكونَ منصفين، فلقد أدَّتْ بعضُ شركات الأسهم الخاصة خدماتٍ قيِّمةً من خلال تمويل الشركات المبتدئة، في مجال التكنولوجيا وغيرها من المجالات، إلا أنه في العديد من الحالات الأخرى، جاءَتِ الأرباحُ ممَّا أطلق عليه لاري سامرز — نعم، لاري سامرز نفسه — «خيانةَ الأمانة»، وذلك في ورقةٍ بحثيةٍ مهمة تحمل العنوانَ نفسه، بمعنى نقض العقود والاتفاقات ببساطة. فَلْننظر — على سبيل المثال — إلى حالة سيمونز بِدينج؛ وهي شركة عريقة تأسَّسَتْ عام ١٨٧٠، وأعلنَتْ إفلاسها عام ٢٠٠٩؛ مما تسبَّبَ في فقْدِ العديد من العمَّال وظائفَهم، وكذلك فقَدَ المقرِضون جزءًا كبيرًا من

أسهمهم؛ وفيما يلي سنرى كيف وصفَتْ صحيفةُ نيويورك تايمز الفترةَ السابقة على الإفلاس:

> بالنسبة إلى الكثير من المستثمرين في الشركة، سيمثِّل البيعُ كارثةً؛ فسيخسر حمَلَةُ السندات وحدهم ما يربو على ٥٧٥ مليون دولار، كما دمَّرَ سقوطُ الشركة كذلك موظفين مثل نوبل روجرز، الذي عمل في سيمونز ٢٢ عامًا قضى معظمها في مصنعٍ خارجَ حدودِ مدينة أتلانتا، وهو واحد من ألف موظف — أيْ ما يساوي أكثرَ من رُبع قوة العمل — تمَّ تسريحُهم في العام الماضي.
>
> إلا أن شركة توماس إتش لي وشركاه في بوسطن لم تَنْجُ فحسب، بل حقَّقَتْ أرباحًا أيضًا؛ فقد حقَّقَتْ تلك الشركة الاستثمارية التي اشترَتْ شركةَ سيمونز في عام ٢٠٠٣ نحو ٧٧ مليون دولار من الأرباح، بالرغم من تراجُعِ ثروة الشركة؛ إذ جمعَتْ توماس إتش لي وشركاه مئاتِ الملايين من الدولارات من الشركة في شكل أرباح خاصة، كما أنها تقاضَتْ ملايين أخرى في صورة رسوم، نظير شراء الشركة أولًا، ثم للمساعدة في إدارتها.

إذَنْ فدخول الطبقة العليا ليسَتْ مثلَ دخولِ الطبقات الدنيا؛ فصلة الأولى سواء بالأسس الاقتصادية أم بالمساهمات في الاقتصاد ككلٍّ أقلُّ وضوحًا بكثير. ولكنْ لِمَ ارتفعَتْ تلك الدخول ذلك الارتفاعَ الصاروخي منذ عام ١٩٨٠ تقريبًا؟

يكمن جزءٌ من التفسير بالتأكيد في التحرير المالي الذي ناقشْتُه في الفصل الرابع؛ فالأسواق المالية المحكَمَة التنظيم التي اتَّسَمَتْ بها الولاياتُ المتحدة بين ثلاثينيات القرن العشرين وسبعينياته، لم تُتِحْ فُرَصَ الإثراء الذاتي التي ازدهَرَتْ بعدَ عام ١٩٨٠، كما كان للدخل المرتفع في قطاع النقود ما يمكن أن نطلِقَ عليه تأثيرَ «العدوى» على رواتب المسئولين التنفيذيين على نطاق أوسع. ولنا أن نذكر من بين أشياء أخرى أن الرواتب الهائلة في وول ستريت قد سهَّلَتْ بالتأكيد على لجان وضْعِ المرتبات تبريرَ الرواتب الكبيرة خارج القطاع المالي.

ويرى توماس بيكيتي وإيمانويل سايز — اللذان سبَقَ أن تحدَّثْتُ عن عملهما بالفعل — أنَّ دخْلَ الطبقات العليا يتأثَّر بقوةٍ بالمعايير الاجتماعية؛ ويشاركهما وجهةَ نظرهما عددٌ من الباحثين مثل لوشيان بيبتشاك بكلية الحقوق في جامعة هارفرد، الذي يزعم أن القيد الرئيسي على أجر الرئيس التنفيذي هو «قيد السخط». وتشير مثل هذه

الآراء إلى أن التغيُّرات في المناخ السياسي بعد عام ١٩٨٠ ربما تكون مهَّدَتِ الطريقَ لما يصل إلى الممارسة الصريحة للنفوذ في المطالَبةِ بدخلٍ مرتفعٍ، على نحوٍ لم يكن مُمكِنًا في وقتٍ سابقٍ. ولا شك أنه من الجدير بالذكر أن نشير هنا إلى الانخفاض الحادِّ في معدل تكوين النقابات خلال ثمانينيات القرن العشرين؛ وهو ما أدَّى إلى تنحيةِ لاعبٍ رئيسيٍّ عن الساحة، كان من الممكن أن يحتجَّ على الرواتب الضخمة التي يتقاضَاها المديرون التنفيذيون.

وقد أضافَ بيكيتي وسايز مؤخَّرًا نقطةً جديدةً لنقاشهما؛ إذ يريَان أن التخفيضات الحادة في الضرائب على الدخول المرتفعة، أدَّتْ في الواقع إلى تشجيع المديرين التنفيذيين على التمادي أكثر في «التماس المنفعة الشخصية» على حساب بقية القوى العاملة. لماذا؟ لأن المردود الشخصي لارتفاع الدخْلِ قبل خصم الضرائب يزيد؛ مما يجعل المديرين التنفيذيين أكثرَ استعدادًا للمخاطرة بالتعرُّض للإدانة أو الإضرار بالروح المعنوية أو كلَيْهما من خلال السعي وراء تحقيق مكاسب شخصية. وكما لاحَظَ بيكيتي وسايز، ثمة علاقةٌ سلبيةٌ وثيقةٌ إلى حدٍّ كبيرٍ بين أعلى معدلات الضرائب وحصة فئة أعلى ١ في المائة من الدَّخْل، عبر مختلف الأزمان والبلدان.

ما أستخلِصُه من كلِّ ما سبق هو أنه علينا أن نفكِّرَ في أن الارتفاع السريع لدخول الفئة العليا يعكس العواملَ الاجتماعية والسياسية نفسها التي روَّجَتْ لإرخاء الضوابط التنظيمية المالية. وكما رأينا بالفعل، فإن إرخاء الضوابطِ التنظيمية المالية أمرٌ محوريٌّ في فهم كيفية وصولنا إلى هذه الأزمة؛ ولكن هل كان للتفاوت في حدِّ ذاته دورٌ مهمٌّ أيضًا؟

التفاوت والأزمات

قبل أن تضرِبَنا الأزمةُ المالية عام ٢٠٠٨، كنتُ كثيرًا ما ألقي خُطَبًا على جماهيرَ مِن غير المتخصِّصين بشأن تفاوت الدخل، أُشِير فيها إلى أن حصة الدخل بين الطبقات الأعلى قد ارتفعَتْ إلى مستويات لم نشهدها منذ عام ١٩٢٩؛ ودائمًا ما كانت ثمة تساؤلات حول ما إذا كان ذلك يعني أننا على وشك التعرُّضِ لموجة جديدة من الكساد الكبير، فكنتُ أعلِنُ أن هذا لن يحدث بالضرورة؛ حيث إنه لا يوجد سببٌ يدفع التفاوُتَ الشديدَ إلى التسبُّبِ في وقوع كارثة اقتصادية بالضرورة.

ولكن مَن كان يعلم؟

ليست العلاقة الارتباطية مساوية للعلاقة السببية، ويمكن أن تكون مجرد مصادَفةٍ أنَّ العودةَ إلى مستوياتِ ما قبل الكساد من التفاوُت تَبِعَتْها عودةٌ إلى اقتصاديات الكساد، أو ربما تعكس أن الظاهرتين مسبِّباتُهما واحدة. فما الذي نعرفه حقًّا هنا، وما الذي يمكن أن نتوقَّعَه؟

من المؤكَّد أن اشتراكهما في المسبِّبات جزءٌ من المسألة؛ فقد حدَثَ تحوُّلٌ سياسي كبير نحو اليمين في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة، وإلى حدٍّ ما في بعض البلدان الأخرى، نحو عام ١٩٨٠؛ وقد أدَّى هذا التحوُّلُ نحو اليمين إلى تغيُّراتٍ في السياسة — لا سيما التخفيضات الكبيرة في معدلات ضرائب الطبقة العليا — وإلى تغيُّرٍ في القواعد الاجتماعية — إرخاء «قيْدِ السخط» — ممَّا كان له دورٌ مهمٌّ في التزايُدِ المفاجِئ في دخول الفئات العليا. كما تسبَّبَ هذا التحوُّلُ في التحرير المالي والامتناع عن وضع ضوابط للأشكال الجديدة من الأنشطة المصرفية، وهو ما ساهَمَ بدرجةٍ كبيرةٍ في التمهيد للأزمة، كما رأينا في الفصل الرابع.

ولكنْ هل ثمة علاقةٌ سببيةٌ أيضًا بين التفاوت في الدخل والأزمة المالية؟ ربما، ولكن من الصعب تقديم برهان على ذلك.

على سبيل المثال: إحدى القصص الشائعة عن التفاوت والأزمة المالية — تحكي أن تزايُدَ حصةِ الأغنياء من الدخل خفَّضَ معدلاتِ الطلب الكلي بسبب تقلُّصِ القوة الشرائية للطبقة المتوسطة — لا يمكن أن تبدو مقنِعةً عند الرجوع إلى البيانات؛ فقصص «قصور الاستهلاك» تعتمد على فكرةٍ مفادها أنه عند تركيز الدخل بين أيدي القلة يتأخَّر الإنفاقُ الاستهلاكي، وتتزايَدُ معدلاتُ الادِّخَار بمعدلٍ أسرعَ من تزايُدِ الفرص الاستثمارية. إلا أنه في الواقع، ظَلَّ الإنفاقُ الاستهلاكي في الولايات المتحدة الأمريكية قويًّا على الرغم من التفاوت المتزايد، وعلى النقيض من مزاعم تزايُد الادِّخَار؛ فقد شهد معدلُ الادِّخار الشخصي هبوطًا طويلَ الأجل خلال فترة التحرير المالي والتفاوت المتزايد.

ويمكن تقديم حجةٍ أفضل للفرضية العكسية — وهي أن زيادة التفاوت أدَّتْ إلى زيادةٍ كبيرةٍ في الاستهلاك وليس إلى انخفاضه — وتحديدًا، أن الفجوات المتزايِدة الاتساع في الدخل تسبَّبَتْ في وقوعِ المتخلِّفين عن الرَّكْب في هوَّةِ الديون. ويرى روبرت فرانك من

جامعة كورنيل أن ارتفاعَ الدخل في الطبقات العليا أفضَى إلى «تسلسُلِ الإنفاق»، الذي يؤدِّي في نهاية المطاف إلى انخفاضِ الادِّخَار وزيادةِ الدَّيْن:

> يُنفِق الأغنياءُ أكثرَ لأنهم ببساطة يمتلكون الكثيرَ من النقود الزائدة عن حاجتهم، ويُحدِث إنفاقُهم تحوُّلًا في الإطار المرجعي الذي يشكِّل مطالِبَ الطبقة الأدنى منهم مباشَرةً، التي يتحرَّك أعضاؤها في دوائر اجتماعية متداخلة؛ ومن ثَمَّ، يزيد إنفاقُ المجموعة الثانية هي الأخرى؛ ممَّا يؤدِّي إلى حدوث تحوُّلٍ في الإطار المرجعي الذي يشكِّل مطالِبَ الطبقة الأدنى منها، وهكذا دواليك، وصولًا إلى قاع سُلَّمِ الدخْلِ. وقد تسبَّبَ هذا التسلسُلُ في حدوثِ زيادةٍ كبيرةٍ في تكلفة تحقيق الأهداف المالية الأساسية لعائلات الطبقة المتوسطة.

ينطوي العملُ الذي قدَّمَتْه إليزابيث وارِن وأميليا تياجي على رسالة مماثِلة؛ حيث يتتبَّع كتابُهما «فخُّ الدخل الثنائي المصدر» المدَّ المتصاعِدَ من حالات الإفلاس على مستوى الأفراد، الذي بدأ قبل الأزمة المالية الشاملة بفترةٍ، وكان ينبغي اعتبارُه إشارةً تحذيريةً. (وارين — أستاذة الحقوق بجامعة هارفرد — أصبحَتْ من كبار مناصِرِي الإصلاح المالي؛ وقد أنشأَتِ المكتبَ الجديدَ للحماية المالية للمستهلِك، كما أنها حاليًّا مرشَّحة لعضويةِ مجلس الشيوخ.) وقد أثبتَتِ الباحثتان أن عاملًا كبيرًا من العوامل المؤثِّرة في حالات الإفلاس تلك كان تزايُدَ التفاوت في التعليم العام، الذي عكَسَ بدوره التفاوُتَ المتزايِدَ في الدخل؛ فقد أجهدَتْ أُسَرُ الطبقة المتوسطة نفسَها من أجل شراء منازل في مناطق المدارس الجيدة؛ ومن ثَمَّ ازدادَتْ أعباؤهم من الديون؛ ممَّا جعلهم عرضةً للخطر في حالة فقدان الوظيفة أو المرض.

يحمل هذا النقاشُ في طيَّاته قدرًا كبيرًا من الخطورة والأهمية، ولكنَّ تخميني — ولا يمكن أن يكونَ أكثرَ من ذلك؛ نظرًا لقلة ما نفهمه عن بعض قنوات التأثير تلك — هو أن أكبرَ مساهَمةٍ أسهَمَ فيها تزايُدُ التفاوُتِ في الكساد الذي نعاني منه الآن كانت ولم تَزَلْ مساهَمةً سياسيةً؛ فعندما نتساءل لِمَ يبدو صنَّاع السياسة غافلين تمامًا عن مخاطِرِ التحرير المالي — وعن سبب غفلتهم التامة منذ عام ٢٠٠٨ عن الاستجابة غير الكافية للركود الاقتصادي — فإنه من الصعب ألَّا نتذكَّر جملةَ أبتون سنكلير الشهيرة: «من الصعب أن تجعل الرجلَ يفهم شيئًا، عندما يعتمد راتِبُه على عدمِ فهم هذا الشيء.» فالمال يشتري النفوذَ، والكثيرُ من النقود يشتري الكثيرَ من النفوذ، والسياساتُ التي

أوصلَتْنا إلى ما نحن فيه، في حين أنها لم تحقِّقْ نفعًا يُذكَر لمعظم الناس، كانَتْ — على الأقل لفترةٍ من الزمن — نافعةً جدًّا لعددٍ قليلٍ من الناس في أعلى الهرم.

النخبة والاقتصاد السياسي للسياسات السيئة

عام ١٩٩٨ — وكما ذكرتُ في الفصل الرابع — اندمجَتْ سيتي كورب، الشركةُ القابضة لمصرف سيتي بنك، مع مجموعةِ ترافلرز، لتكوِّنَا معًا ما نعرفه الآن باسم سيتي جروب. جاءت الصفقةُ تتويجًا لإنجازات ساندي وايل، الذي أصبَحَ المديرَ التنفيذي لذلك العملاق المالي الجديد. ولكن كانَتْ ثمة مشكلةٌ صغيرة؛ فقد كان الاندماج غير قانوني. كانت شركة ترافلرز شركةَ تأمين استحوذَتْ أيضًا على بنكَيْن استثماريَّيْن، هما سميث بارني وشيرسون ليمان، ووفقًا لقانون جلاس-ستيجال، لم يكن مسموحًا للبنوك التجارية مثل سيتي بالمشارَكَةِ في أنشطة التأمين أو البنوك الاستثمارية.

ولذلك، وبفضل ما أصبحت الولايات المتحدة الحديثة عليه، بدَأَ وايل يحاوِلُ تغييرَ القانون، بمساعدة السيناتور فيل جرام، نائِبِ ولاية تكساس ورئيس لجنة المصارف والإسكان والشئون الحضرية في مجلس الشيوخ. ومن منصبه هذا، قادَ جرام عددًا من التدابير التحريرية، إلا أن جوهرةَ التاج كانَتْ قانون جرام-ليتش-بلايلي لعام ١٩٩٩، الذي ألغَى قانون جلاس-ستيجال فعليًّا، مضفيًا بذلك صبغةً قانونيةً على اندماجِ مجموعتَيْ سيتي وترافلرز بأثرٍ رجعيٍّ.

لِمَ أبدى جرام هذا القدرَ من التجاوب؟ لا شكَّ أنه اقتنَعَ صدقًا بفضائل التحرير، ولكن بالإضافة إلى ذلك فقد كانت ثمة إغراءاتٌ كبيرةٌ عزَّزَتْ هذه القناعة؛ فبينما كان لا يزال في منصبه، تلقَّى جرام تبرعاتٍ كبيرةً لحملته الانتخابية من القطاع المالي، الذي كان أكبر داعم له؛ وعندما ترك منصبه، انضمَّ إلى مجلس إدارة شركة يو بي إس، إحدى عمالقة المال. لكن دعونا لا نحوِّل الأمرَ إلى مسألةٍ حزبيةٍ؛ فقد أيَّدَ الديمقراطيون أيضًا إلغاءَ قانون جلاس-ستيجال والتحرير المالي بوجه عام، وكانت الشخصيةُ الأبرز في اتخاذ قرارِ دعم مبادرة جرام هي روبرت روبين، الذي كان يشغل منصبَ وزير الخزانة في ذلك الوقت، وقبل عمل روبين بالحكومة كان رئيسًا مشارِكًا لشركة جولدمان ساكس، وبعد تركه العمل الحكومي، أصبَحَ نائبَ رئيس … سيتي جروب.

لقد قابلتُ روبين عدةَ مرات، وأشكُّ في أنه باعَ ذمته، لأسبابٍ أقلُّها أنه كان بالفعل ثريًّا جدًّا إلى حدٍّ يجعله في غِنًى عن الوظيفة التي تبعتْ ترْكَه منصبَه الحكومي، إلا أنه

قبلَ الوظيفة. أما بالنسبة إلى جرام، فهو — على حدٍّ علمي — آمَنَ بصدقٍ ولا يزال مؤمنًا بكلِّ موقفٍ اتخَذَه. ومع ذلك، فإن حقيقةَ أن اتِّخَاذَ تلك المواقف قد ملأ خزائنَ حملته الانتخابية عندما كان في مجلس الشيوخ، وملأ حسابَه المصرفي الشخصي بعد ذلك، لا بد أنها — لِنَقُلْ — يسَّرَتِ اعتناقَه تلك السياسات.

وبوجهٍ عام، علينا أن نفكِّر في الدور الذي يلعبه المال في تشكيل السياسة بوصفه حدَثًا متعدِّدَ المستويات؛ فثمة الكثير من الفساد الخام؛ في صورة ساسة يبيعون ذممَهم ببساطةٍ؛ إما عن طريق حملات التبرعات، وإما من خلال المكافآت الشخصية. ولكن في كثيرٍ من الحالات — وربما في معظمها — يكون الفسادُ أخفَّ حِدةً وأقلَّ وضوحًا؛ حيث يُكافَأ الساسةُ على اتخاذ مواقف بعينها؛ ما يجعلهم يزدادون تمسُّكًا بها، حتى يَقِرَّ في أذهانهم أنهم حقًّا لا يبيعون ذمتَهم، ولكن ظاهريًّا يصبح من الصعب معرفة الفرق بين ما يؤمنون به «حقًّا» وما يؤمنون به نظير مقابل.

وعلى مستوًى أقلَّ وضوحًا، تُيسِّر الثروةُ الوصولَ إلى مراكز السُّلطة، التي يأتي الوصولُ إليها بالنفوذ الشخصي؛ فيمكن لكبار المصرفيين أن يصلوا إلى البيت الأبيض أو إلى مكاتب أعضاء مجلس الشيوخ، خلافًا لرجل الشارع العادي. وحالما يصبحون داخلَ تلك المكاتب، يمكنهم أن يكونوا مقنِعين، ليس فقط بسبب الهدايا التي يقدِّمونها، ولكن بسبب وضعهم؛ فالأغنياء يختلفون عني وعنك، ليس فقط لأن ثيابهم أرقى، بل لأنهم يتحلَّوْن بالثقة وتلوح عليهم أماراتُ الخبرة والدراية اللتين تصحبان النجاحَ المادي، وأسلوبُ حياتهم مُغْرٍ، حتى لو لم تكن لَدَيك أيُّ نيةٍ لعملِ ما يَلزم للحصول على أسلوبِ حياةٍ مماثِلٍ لنفسك. وفي حالة نوعية الأشخاص الذين تجدهم في وول ستريت فهم أذكياء حقًّا؛ ومن ثم يتَّسِمون بفصاحة اللسان.

منذ زمن بعيد، قدَّمَ إتش إل مينكين مُوجَزًا وافيًا لنوع النفوذ الذي يمكن أن يمارِسَه الأغنياءُ حتى على السياسي النزيه، في وصفه الآتي لتراجُعِ آل سميث، الذي تحوَّلَ من مناصِرٍ عتيدٍ للإصلاح إلى خصمٍ مريرٍ للصفقة الجديدة: «لم يَعُدْ آل الجديدُ رجلَ سياسةٍ من الدرجة الأولى، فاختلاطُه بالأغنياء على ما يبدو قد هزَّه وغيَّرَه، وقد صار يلعب الجولف ...»

كان كلُّ هذا صحيحًا على مرِّ التاريخ، غير أن قوةَ الجاذبية السياسية للأغنياء تصبح أقوى عندما يزداد الأغنياء ثراءً؛ فَلْننظر — على سبيل المثال — إلى الباب الدوَّار الذي يدخل منه الساسةُ والمسئولونَ في نهاية المطاف للعمل في القطاع الذي يُفترَض بهم

مراقبته؛ هذا الباب موجود منذ زمنٍ، ولكنَّ الراتبَ الذي يُمْكنك الحصول عليه إذا كنتَ محبوبًا في ذلك القطاع أصبَحَ أعلى بكثيرٍ ممَّا كان عليه في الماضي؛ ممَّا يجعل الرغبةَ في التجاوُبِ مع الأشخاص الموجودين على الجانِب الآخَر من هذا الباب — واتِّخَاذ مواقف من شأنها أن تجعلك موظَّفًا جذَّابًا في حياتك المهنية التالية على مرحلةِ صُنْعِ السياسات — أقوى كثيرًا بالتأكيد ممَّا كانت عليه قبل ثلاثين عامًا.

لا تنطبِقُ هذه الجاذبية على السياسات والأحداث داخل الولايات المتحدة الأمريكية فحسب؛ فقد قدَّمَ ماثيو إجلاسيوس من مجلة «سليت» — في إطار تأمُّلِه الاستعدادَ المدهِشَ الذي أبداه القادةُ السياسيون في أوروبا للموافَقةِ على تدابير التقشُّف القاسية — تخمينًا يستنِد إلى المصالح الشخصية، جاء فيه الآتي:

> في الظروف العادية قد يظنُّ المرءُ أن الخيارَ الأفضلَ لرئيسِ وزراء الدولة هو محاولة القيام بالأمور التي من المحتمل أن تؤدِّي إلى إعادة انتخابه؛ فمهما كانَتِ التوقُّعاتُ قاتمةً، فستكون تلك هي الاستراتيجية السائدة. ولكن في عصر العولمة ومحاولات فرْضِ طابعِ الاتحاد الأوروبي على الدول الأعضاء فيه، أعتقِدُ أن وضْعَ قادةِ الدول الصغيرة اختلَفَ بعض الشيء في الواقع؛ فإذا تركْتَ منصِبَكَ متمتِّعًا باحترامِ المنتدى الاقتصادي العالمي، فقد تجِدُ نفسَكَ مؤهَّلًا للعمل بعددٍ من الكيانات التابعة للمفوضية الأوروبية أو صندوق النقد الدولي أو ما شابَهَ، حتى لو كنتَ محلَّ ازدراءٍ تامٍّ من مواطنيك؛ بل قد يكون الازدراءُ التامُّ في بعض الأحيان ميزةً إضافيةً لك؛ فأقصى مظاهِرِ الوحدة مع «المجتمع الدولي» هو أن تفعل ما يريدُه المجتمعُ الدولي، حتى إن كان هذا في مواجَهةِ معارَضةٍ هائلةٍ على صعيد السياسية المحلية.
>
> وأظنُّ أنه حتى لو تبيَّنَ أن براين كوين قد دمَّرَ حزبَ فيانا فيل إلى الأبد — وهو الذي كان متحكِّمًا في مقاليد الأمور في يومٍ من الأيام — فأمامه مستقبلٌ واعِدٌ في الساحةِ الدوليةِ يتحدَّث فيه عن ضرورةِ «الخيارات الصعبة».

وثمة أمر آخَر؛ ففي حين أن نفوذَ القطاع المالي كان قويًّا على كلا الحزبين في الولايات المتحدة، فقد كان تأثيرُ المؤسسات المالية الكبرى على السياسة أقوى على الجمهوريين؛ لكونهم أكثرَ ميلًا من الناحية الأيديولوجية لدعم مصالح نسبة أعلى ١ في المائة أو أعلى ٠٫١ في المائة على أي حال. وربما يفسِّر هذا الاهتمامُ المتباينُ الاكتشافَ المذهل الذي

توصَّلَ إليه عالِمَا السياسة كيث بول وهوارد روزنتال، اللذان استخدَمَا نتائجَ التصويت في الكونجرس لقياس الاستقطاب السياسي — أيِ الفجوة بين الحزبين — على مدى القرن الماضي تقريبًا؛ وقد اكتشَفَا وجودَ علاقةٍ قويةٍ بين حصة أعلى ١ في المائة من إجمالي الدخل ودرجة الاستقطاب داخل الكونجرس؛ فالسنوات الثلاثون الأولى التالية للحرب العالمية الثانية، التي اتَّسَمَتْ بتوزيعٍ متساوٍ نسبيًّا للدخل، تميَّزَتْ أيضًا بتعاونٍ فعليٍّ بين الحزبين؛ حيث اتخذت مجموعةٌ كبيرةٌ من الساسة الوسطيين القراراتِ بشبه توافُقٍ في الآراء. إلا أنه منذ عام ١٩٨٠ تحرَّكَ الحزبُ الجمهوري نحو اليمين تزامُنًا مع ارتفاع دخْلِ النخبة، وأصبَحَ الوصولُ إلى اتفاقٍ سياسيٍّ شبهَ مستحيلٍ.

يُعِيدُني ذلك إلى العلاقة بين التفاوت والكساد الجديد.

تمخَّضَ تَنامِي نفوذِ الأثرياء عن خياراتٍ سياسيةٍ كثيرة لا تروق لِلِّيبراليين أمثالي؛ مثل خفضِ تصاعديةِ الضرائب، وقلةِ الاهتمامِ بمعونات الفقراء، وتراجُعِ التعليم العام، وما إلى ذلك. أما الأكثر ارتباطًا بموضوع هذا الكتاب فهو إنعامُ النظام السياسي في رفْعِ القيود وإلغائها، على الرغم من علاماتِ التحذير المتعدِّدة التي أشارَتْ إلى أن النظام المالي المحرَّر هو السبيلُ الأكيد إلى المتاعب.

الفكرة هي أن هذا الإنعام يبدو أقلَّ إثارةً للحيرة إذا أخذنا في الاعتبار التأثيرَ المتزايِدَ للأشخاص البالغي الثراء؛ فمن ناحيةٍ، حصَلَ عددٌ غيرُ قليلٍ من هؤلاء الأغنياء على نقودهم عن طريقِ التحرير المالي؛ لذلك فمن مصلحتهم المباشِرة أن تستمرَّ الإجراءاتُ المضادة للضوابط التنظيمية. ومن ناحية أخرى، فأيًّا كانت التساؤلات التي أُثِيرت حول الأداء الاقتصادي العامِّ بعد عام ١٩٨٠، فقد كان الاقتصادُ يعمل بنجاحٍ فائقٍ بالنسبة إلى الفئة المتربِّعة على القمة.

إذَنْ رغم أنه من المستبعَد أن تكونَ زيادةُ التفاوت السببَ الرئيسي المباشِر للأزمة، فقد هيَّأَتْ بيئةً سياسيةً غيرَ مواتيةٍ بالمرة لملاحظة العلامات التحذيرية أو اتخاذ أيِّ إجراء إزاءها. وكما سنرى في الفصلين التاليين، فقد هيَّأَتْ أيضًا بيئةً فكريةً وسياسية أعاقَتْ قدرتنا على الاستجابة الفعَّالة عندما ضربَتْنا الأزمةُ.

الفصل السادس

اقتصاديات عصور الظلام

> وُلِد الاقتصادُ الكلي حقلًا قائمًا بذاته في أربعينيات القرن العشرين، كجزءٍ من الاستجابة الفكرية للكساد الكبير. كان ذاك المصطلح يشير آنذاك إلى مجموعةِ المعارف والخبراتِ التي كنَّا نأمل أن تمنع تكرُّرَ تلك الكارثة الاقتصادية. وتشير أطروحتي في هذه المحاضرة إلى أن الاقتصاد الكلي بمعناه الأصلي هذا قد نجح؛ فقد حُلَّتْ — عمليًّا — مشكلةُ منْعِ الكساد التي يقوم عليها بالأساس، والواقع أنها حُلَّتْ منذ عقود عديدة.
>
> روبرت لوكاس، الخطاب الرئاسي أمام الرابطة الاقتصادية الأمريكية، عام ٢٠٠٣

بالنظر إلى ما نعرفه الآن، فإن تأكيدَ روبرت لوكاس الواثق على أن الكساد أصبَحَ شيئًا من الماضي يُشبِه كثيرًا الشعارات الرنانة الجوفاء. في الواقع، هذا ما بَدَا لبعضنا حتى وقتِ قولها؛ فالأزمة المالية الآسيوية في ١٩٩٧–١٩٩٨ والمتاعِبُ المستمرة في اليابان كانَتَا تحملان شبهًا واضحًا مع أحداث ثلاثينيات القرن العشرين؛ ما أثارَ تساؤلاتٍ حقيقيةً حول ما إذا كانَتِ الأمورُ أصبحَتْ تقريبًا تحت السيطرة حقًّا. وقد ألَّفْتُ كتابًا عن تلك الشكوك بعنوان «عودة اقتصاديات الكساد»، نُشِر لأول مرة عام ١٩٩٩، ثم أصدرْتُ طبعةً منقحةً منه عام ٢٠٠٨، عندما تحقَّقَتْ كوابيسي كلها.

إلا أن لوكاس — الحائز على جائزة نوبل وأحد أعمدة الاقتصاد الكلي، وتقريبًا أبرزهم على الإطلاق في سبعينيات القرن العشرين وثمانينياته — لم يخطِئْ إذ قال إن

الاقتصاديين تعلَّموا الكثيرَ منذ ثلاثينيات هذا القرن. فبحلول عام ١٩٧٠ مثلًا، كان ممتهنُو الاقتصاد يعرفون ما يكفي لمنْعِ تكرار أيِّ شيءٍ من قبيل الكساد الكبير.

ثم بدأ معظمُ العاملين في هذه المهنة ينسون ما تعلَّموه.

وفيما نحاول أن نتكيَّفَ مع الكساد الذي ضربَنا، كان من المحزِن أن نرى إلى أيِّ مدًى كان الاقتصاديون جزءًا من المشكلة بدلًا من أن يكونوا جزءًا من الحلِّ؛ فكثير من الاقتصاديين — وليس جميعهم — أيَّدوا رفْعَ الضوابط المالية التنظيمية، مع أنها جعلَتْ الاقتصادَ عُرضةً للأزمات أكثرَ من أيِّ وقت مضى. ثم عندما ضربَتْنا الأزمةُ، عارَضَ كثيرون جدًّا من الاقتصاديين الأكثر شهرةً بشراسةٍ وجهلٍ أيَّ نوعٍ من الاستجابة الفعَّالة. ومن المحزن أن أقول إن أحد أصحابِ هذا الرأي الجاهل والمدمِّر على حدٍّ سواء كان روبرت لوكاس دونَ سواه.

قبل نحو ثلاث سنوات — عندما أدركْتُ مدى فشلِ الاقتصاديين في تلك اللحظة الفاصلة — صغتُ عبارةً تصِفُ المشهدَ أمامي آنذاك، هي: «عصر ظلام الاقتصاد الكلي.» كنتُ أقصد أنَّ ما حدث يختلف عن أحداث الثلاثينيات، حين لم يكن ثمة مَن يعرف كيفيةَ معالجة الكساد، وكان عليهم استغلالُ جميع مصادر التفكير الاقتصادي المبدِع للوصول إلى وسيلة للمضيِّ قدمًا؛ كان ذلك العصر — إنْ جازَ التعبير — هو العصرَ الحجري للاقتصاد، حينما لم تكن فنونُ الحضارة قد اكتُشِفَتْ بعدُ. ولكن بحلول عام ٢٠٠٩ كانَتْ فنونُ الحضارة قد اكتُشِفَتْ؛ ثم ضاعَتْ؛ فقد حلَّتْ علينا الهمجيةُ من جديد.

كيف أمكن لهذا أن يحدث؟ أظنُّ أن ذلك تضمَّنَ مزيجًا من السياسة وعِلم الاجتماع الأكاديمي الجامح.

رهاب كينز

عام ٢٠٠٨، وجدْنا أنفسنا فجأةً نحيا في عالمٍ كينزيٍّ؛ أي عالمٍ شديدِ الشبه بالملامح التي ركَّزَ عليها جون مينارد كينز في أعظم ما أبدَعَ عام ١٩٣٦، كتاب «النظرية العامة للتوظيف والفائدة والمال». أعني بذلك أننا وجدنا أنفسنا في عالَمٍ مثَّلَ فيه عدمُ كفاية الطلب المشكلةَ الاقتصادية الرئيسية، عالمٍ لا تصلح فيه الحلولُ التكنوقراطية الضيِّقة — مثل تخفيض سعر الفائدة المستهدف لبنك الاحتياطي الفيدرالي — لحل الموقف.

فلِلتَّعامُل مع الأزمة بفعالية، كنَّا بحاجةٍ لسياسات حكومية أنشط، في صورةِ إنفاقٍ مؤقَّتٍ لدعم توفير فُرَص العمل، وكذلك بذْل الجهود لتخفيف عبء الديون العقارية.

قد يتصوَّر البعض أن هذه الحلول لا يزال من الممكن اعتبارها حلولًا تكنوقراطية، ومنفصِلة عن القضية الأوسع المتعلِّقة بتوزيع الدخل. وصَف كينز نفسُه نظريتَه بأنها «محافِظة باعتدالٍ في تبعاتها» بما يتماشَى مع اقتصادٍ يعمل وفقَ مبادئ المؤسسات الخاصة؛ ومع ذلك فقد عارَضَ الساسةُ المحافظون الأفكارَ الكينزية بشراسةٍ منذ البداية، خصوصًا الساسةَ المعنيِّين بالدفاع عن وضع الأثرياء.

وعندما أقول بشراسةٍ، فأنا أعني ذلك حقًّا. يرجع الفضلُ في تعريف الكليات الأمريكية بالاقتصاد الكينزي لكتاب بول صمويلسون «الاقتصاد»، الذي صدرَتِ الطبعةُ الأولى منه عام ١٩٤٨. ولكن في الواقع، كان ذلك التعريف الثاني؛ فقد كان ثمة كتابٌ قَبْلَه — للاقتصادي الكندي لوري تارشيس — نجحَتْ جهودُ المعارضة اليمينية في استبعاده، وقد شملَتْ هذه الجهود شنَّ حملةٍ منظَّمةٍ نجحَتْ في دفع العديد من الجامعات لإسقاط هذا الكتاب. وفي وقتٍ لاحِقٍ، صَبَّ ويليام باكلي جامَّ غضبِه في كتابه «الله والإنسان في ييل» على جامعة ييل لسماحها بتدريس الاقتصاد الكينزي.

واستمَرَّ هذا التقليد لأعوام؛ ففي عام ٢٠٠٥، أدرجَتْ مجلةُ هيومان إيفِنتس اليمينيةُ كتابَ كينز «النظرية العامة» ضمنَ الكتب العشرة الأكثر ضررًا في القرن التاسع عشر والقرن العشرين، مجاوِرًا لكتاب «كفاحي» لهتلر، وكتاب «رأس المال» لكارل ماركس.

لِمَ كلُّ هذه النقمة على كتابٍ يحمل رسالة «محافظة باعتدال»؟ يتمثَّلُ جزءٌ من الإجابة على ما يبدو في أنه على الرغم من أن التدخُّلَ الحكومي الذي دَعَا إليه الاقتصادُ الكينزي متواضِعٌ وموجَّهٌ، فطالما اعتبَرَه المحافظون مجرد بدايةٍ؛ فإذا اعترَفْنا بإمكان اضطلاع الحكومةِ بدورٍ مفيدٍ في محارَبةِ الركود، فسنجد نفسنا فجأةً نعيش في ظلِّ نظامٍ اشتراكيٍّ. وثمة شبه إجماعٍ بين اليمينيين على الدَّمْجِ في خطابهم بين الكينزية من ناحيةٍ، والتخطيط المركزي وإعادة التوزيع الجذرية من ناحيةٍ أخرى — حتى بين الاقتصاديين، الذين ينبغي أن يكونوا أكثرَ حكمةً من ذلك — وذلك على الرغم من نفْي كينز نفسِه لذلك صراحةً؛ حيث أعلَنَ أنه «ثمة أنشطةٌ بشريةٌ قيِّمةٌ تتطلَّب دافِعَ الربح المالي وبيئة تتوافر فيها الملكية الخاصة للثروة حتى تؤتي ثمارها كاملة.»

وثمة أيضًا دافِعٌ اقترَحَه ميشال كاليتسكي — الذي عاصَرَ كينز — (وللعِلم، فقد كان في الواقع اشتراكيًّا) في مقال من الكلاسيكيات نُشِر عام ١٩٤٣:

> سوف نتناول أولًا إحجامَ «أقطاب الصناعة» عن قبولِ تدخُّلِ الحكومة في قضية التوظيف؛ فأصحاب الأعمال يقابِلون كلَّ اتساعٍ في نشاطِ الدولة بالشكِّ، ولكنَّ خلْقَ الإنفاقِ الحكومي لفُرَص العمل يتميَّز بسمةٍ خاصةٍ تجعل معارضته أشدَّ من المعتاد. ففي ظلِّ نظامِ «دَعْه يعمل دَعْه يمُرُّ» يعتمد مستوى العمالة إلى حدٍّ كبيرٍ على ما يُطلَق عليه حالةُ الثقة؛ وإذا ما تدهوَرَتْ هذه الثقة، فستنخفض الاستثمارات الخاصة؛ ما يؤدِّي إلى انخفاض الناتج والوظائف المتاحة (سواء أكان بصورةٍ مباشرة أم من خلال التأثيرِ الثانوي لانخفاض الدخول على الاستهلاك والاستثمار)؛ ويتيح ذلك للرأسماليين سيطرةً غيرَ مباشِرةٍ قوية على سياسات الحكومة؛ فيجب الحرصُ على تجنُّبِ كلِّ ما يمكن أن يهزَّ حالةَ الثقة؛ لأنه قد يتسبَّبُ في حدوثِ أزمةٍ اقتصاديةٍ. ولكن بكجرد أنْ تتعلَّم الحكومةُ زيادةَ فُرَصِ العمل من خلال مشترياتها، تفقد أداةُ السيطرة القوية تلك فعاليَّتَها؛ ومن ثَمَّ، فلا بد من اعتبار عجْزِ الميزانية اللازم لتدخُّلِ الحكومة أمرًا محفوفًا بالمخاطر. إذَنْ، فالوظيفة الاجتماعية لمذهب «المالية السليمة» هي إبقاء مستوى التوظيف معتمِدًا على حالة الثقة.

عندما قرأتُ هذا الكلامَ للمرة الأولى، بَدَا لي متطرِّفًا إلى حدٍّ ما، ولكنه الآن أصبَحَ يبدو معقولًا إلى حدٍّ كبيرٍ؛ فهذه الأيام صارَ بإمكاننا رؤيةُ حجةِ «الثقة» وهي تستخدَم طوال الوقت؛ فعلى سبيل المثال، هكذا بَدَأ مورت زوكرمان — أحد أقطاب سوق العقارات والإعلام — مقالًا افتتاحيًّا في صحيفة فاينانشال تايمز يهدف إلى إثناء الرئيس أوباما عن اتِّبَاع أيِّ اتجاهٍ شعبويٍّ:

> إن التوتُّرَ المتزايد بين إدارة أوباما وقطاع الأعمال لَيثيرُ القلقَ على الصعيد الوطني؛ لقد فقَدَ الرئيسُ ثقةَ أصحاب الأعمال، الذين أدَّتْ مخاوِفُهم حيالَ الضرائب والتكاليف المتزايدة للضوابط الجديدة إلى تحجيم الاستثمار والنمو؛ وعلى الحكومة أن تقدِّرَ أنَّ الثقةَ أمرٌ حتميٌّ إذا كان للشركات أن تستثمِرَ وتتحمَّلَ المخاطرَ وتعيدَ الملايين من العاطلين إلى العمل المنتِج.

غير أنه لم يكن ثمة دليلٌ — آنذاك أو حاليًّا — على أن «المخاوِفَ حيال الضرائب والتكاليف المتزايدة لِلَّائحة الجديدة» لها دور يُذكَر في تحجيم الاقتصاد. إلا أن ما قصده كالِكي كان أن مثل هذه الحجج من شأنها أن تسقط تمامًا إذا ما كان ثمة قبولٌ شعبيٌّ واسعُ النطاق لفكرة أن السياسات الكينزية يمكن أن تخلق فُرَص عمل. إذَنْ فثمة ضغينة خاصة على السياسات الحكومية المباشِرة التي تستهدف خلق فُرَص العمل، تتجاوز الخوفَ العام من أن الأفكار الكينزية قد تُضفِي الشرعيةَ على التدخُّل الحكومي بوجه عام.

إذا وُضِعت هذه الدوافع معًا، فستعرف سبب العداء الدائم الذي يُبدِيه الكُتَّاب والمؤسسات الوثيقو الصلة بالطبقات العليا في توزيع الدخل إزاء الأفكار الكينزية. ولم تتغير مشاعرُ العداء تلك على مدى خمسة وسبعين عامًا مضَتْ منذ تأليفِ كينز كتابه «النظرية العامة»، أما ما تغيَّرَ حقًّا فهو ثراء تلك الطبقات العليا والنفوذ المترتِّب على ثرائها؛ فقد تحوَّل المحافظون في وقتنا هذا نحوَ أقصى اليمين، متجاوِزين ميلتون فريدمان نفسه، الذي أقرَّ على الأقل بأن السياسة النقدية يمكن أن تكون أداةً فعَّالةً لتحقيق استقرار الاقتصاد. أما الآراء التي كانت على الهامش السياسي منذ أربعين عامًا، فقد أصبحَتِ الآنَ جزءًا من العقيدة المسلَّمِ بها لدى أحد الحزبين السياسيين الرئيسيين لدَيْنا.

وثمة موضوع آخَر أكثرُ حساسيةً، هو مدى تأثير المصالح الشخصية لفئة أعلى ١ في المائة — أو بدرجة أكبر فئة أعلى ٠٫١ في المائة — على النقاشات الدائرة بين خبراء الاقتصاد الأكاديميين. ممَّا لا شكَّ فيه أنه كان ثمة تأثير؛ ويكفي أن تفضيلات الجهات المتبرِّعة للجامعات، ومدى توافر الزمالات وعقود الاستشارات المربحة وما إلى ذلك، لا بد أنها شجعت أربابَ هذه المهنة ليس فقط على نبذ الأفكار الكينزية، بل نسيان الكثير أيضًا ممَّا تعلَّمناه في ثلاثينيات القرن العشرين وأربعينياته.

ولكن تأثير الثروة لم يكن ليصل إلى هذا الحدِّ لو لم يعضِّدْه نوعٌ من علم الاجتماع الأكاديمي الجامح، الذي باتَتْ من خلاله بعضُ المفاهيم السخيفة في الأصل مبادِئَ راسخةً للتحليل في مجالَيِ المالية والاقتصاد الكلي على حدٍّ سواء.

استثناءات نادرة جدًّا

في ثلاثينيات القرن العشرين، لم تحظَ الأسواقُ المالية بالاحترام الواجب، لأسباب واضحة، وحَسَب وصْف كينز فهي تشبه:

> تلك المسابقات التي تُقام في الصحف وتطلب من المتنافِسين انتقاءَ أجمل ستة وجوه من بين مائة صورة، وتَمنح الجائزةَ للمتسابق الذي يتوافَق اختيارُه مع متوسط تفضيلات المتسابقين جميعًا؛ بحيث يكون على كلِّ متسابِقٍ أن يختار الوجوهَ التي من المرجَّح أن تستهوي الآخَرين، عوضًا عن اختيار الوجوه التي يراها هو نفسه الأجمل.

كان كينز معارِضًا تمامًا لفكرة السماح لمثل هذه الأسواق — حيث يقضي المضاربون وقتهم في ملاحقة بعضهم بعضًا — بإملاء القرارات التجارية المهمة، فقال: «عندما تصبح تنميةُ رأس المال في البلاد ناتجًا عَرَضِيًّا لأنشطة نادٍ للقمار، فمن المرجح ألَّا تتمَّ المهمةُ على أكمل وجه.»

وعلى الرغم من ذلك، فبحلول عام ١٩٧٠ تقريبًا بَدَا أن دراسة الأسواق المالية قد تسلَّمَتْ مقاليدها شخصيةُ دكتور بانجلوس التي نسجها فولتير، والتي تصر على أننا نعيش في أفضل عالم ممكن. فقد اختفَتْ تقريبًا جميعُ النقاشات المتعلِّقة بعدم عقلانية المستثمرين والفقاعات والمضاربات المدمِّرة من الخطاب الأكاديمي، وسيطرَتْ على الساحة «فرضيةُ كفاءة الأسواق»، التي روَّجَ لها يوجين فاما من جامعة شيكاجو، والتي تزعم أن الأسواقَ المالية تقوم بتسعير الأصول وفق قيمتها الحقيقية بالضبط، في ضوءِ كلِّ المعلومات المتاحة للجمهور. (أي إن سعرَ أسهم الشركة — على سبيل المثال — دائمًا ما يعكس بدقةٍ قيمةَ الشركة، في ضوء المعلومات المتاحة المتعلِّقة بأرباحها وآفاق نشاطها وما إلى ذلك.) وبحلول ثمانينيات القرن العشرين، بدأ خبراءُ الاقتصاد المالي — وخاصةً مايكل جِنسن من كلية إدارة الأعمال بجامعة هارفرد — يذهبون إلى أنه نظرًا لأن الأسواق المالية دائمًا ما تحدِّد الأسعارَ الحقيقية، فإن أفضلَ ما يمكن لرؤساء الشركات أن يفعلوه — ليس لأنفسهم فحسب ولكن لصالح الاقتصاد بأسره — هو تعظيمُ قيمةِ أسهم شركاتهم؛ أي إنَّ خبراء الاقتصاد المالي يعتقدون أنه «ينبغي» علينا أن نضع تنميةَ رأس مال الدولة في أيدي ما أطلَقَ عليه كينز اسم «نادي القمار».

من الصعب القول بأن هذا التحوُّلَ في مسار هذه المهنة كان مدفوعًا بالأحداث. صحيح أن ذكرى عام ١٩٢٩ كانت آخِذةً في الانحسار تدريجيًّا، ولكنَّ الأسواقَ الصاعدة استمرَّتْ — تصحبها رواياتٌ منتشرةٌ عن المضارَبةِ الزائدة — وتلَتْها الأسواقُ الهابطة. على سبيل المثال: في ١٩٧٣–١٩٧٤، فقدَتِ الأسهمُ ٤٨ بالمائة من قيمتها، وكان يجب أن يتسبَّبَ انهيارُ الأسواق المالية عام ١٩٨٧ — حين انخفَضَ مؤشِّرُ داو جونز بما يقارب ٢٣ في المائة في يوم واحد دون سبب واضح — في إثارة الشكوك حول مدى عقلانية السوق.

إلا أن هذه الأحداث — التي كان كينز سيعتبرها دليلًا على عدم موثوقية الأسواق — لم تزحزح الفكرة المستَحبَّة آنذاك قيدَ أنملة. كان النموذج النظري الذي وضَعَه الاقتصاديون الماليون استنادًا إلى فرضية أن كلَّ مستثمِرٍ يوازِن بعقلانيةٍ ما بين المخاطر والعوائد — أو ما يُسمَّى نموذج تسعير الأصول الرأسمالية — مُبهِرًا في بساطته، وإذا تقبَّلْتَ افتراضاتِه الأساسيةَ فستجد أنه مفيد جدًّا؛ فهو لا يُرشِدك إلى كيفية اختيار محفظتك الاستثمارية فحسب، فالأهم من وجهة نظر القطاع المالي أنه يُرشِدك كذلك إلى كيفية تسعير المشتقات المالية؛ أي المطالبات المستحَقَّة على المطالبات. وقد أدَّتْ بساطةُ النظرية الجديدة وفائدتها الظاهرية إلى حصولِ واضعيها على سلسلةٍ من جوائز نوبل، كما حصل العديدُ من خبرائها على مكافآتٍ لها طابعٌ أكثرُ ماديةً؛ فبواسطة النماذج الجديدة والبراعة الفائقة في الرياضيات — إذ إن الاستخدامات الأكثر سرِّية للنموذج تتطلَّب عملياتٍ حسابيةً على مستوى الفيزيائيين — صار في إمكان أساتذة كلية إدارة الأعمال الدَّمِثِي الخُلُق أن يصيروا من خبراء وول ستريت، ويتقاضوا رواتبَ منها؛ وقد حدَثَ.

ولكي نكونَ مُنصِفين، لم يتقبَّلْ واضعو النظريات المالية فرضيةَ كفاءةِ الأسواق لمجرد أنها كانَتْ بسيطةً ومناسِبة ومُربِحة؛ فقد توصَّلوا كذلك إلى مجموعةٍ كبيرةٍ من الأدلة الإحصائية التي بَدَتْ في البداية داعمةً بقوة للفرضية، إلا أن هذه الأدلة كانَتْ محدودةَ النطاق بصورة غريبة؛ فنادرًا ما كان خبراءُ الاقتصاد المالي يطرحون السؤالَ الذي يبدو بديهيًّا (وإنْ كان لا تسهل الإجابة عليه) عمَّا إذا كانَتْ أسعار الأصول تبدو منطقيةً في ضوء العوامل الأساسية لعالم الواقع، مثل الأرباح؛ وعوضًا عن ذلك، تساءلوا فقط عمَّا إذا كانَتْ أسعارُ الأصول منطقيةً في ضوء أسعار الأصول الأخرى. وقد سخر لاري سامرز — كبير المستشارين الاقتصاديين للرئيس أوباما خلال سنواته الثلاث الأولى —

من أساتذة التمويل ذات مرة من خلال قصة «خبراء اقتصاد الكاتشب» الذين «أثبتوا أن زجاجات الكاتشب سعة النصف جالون تباع دائمًا بضعف سعر زجاجات الكاتشب سعة الرُّبع جالون»، ويستنتجون من ذلك أن سوق الكاتشب تعمل بكفاءة تامة.

غير أن هذا الاستهزاء لم يكن له تأثيرٌ يُذكَر، مَثَله في ذلك مَثَل الانتقادات الأكثر تهذيبًا التي وجَّهَها غيره من الاقتصاديين؛ فقد استمرَّ المنظِّرون الماليون في اعتقادهم أن نماذجهم صائبةٌ في أساسها، وكذلك فعَلَ الكثيرُ من صانِعي القرار في عالم الواقع؛ من أبرزهم ألان جرينسبان، الذي استنَدَ رفْضُه دعواتِ كبْحِ جماحِ الإقراض أو معالجة التضخُّم المستمر لفقاعة الإسكان جزئيًّا؛ إلى اعتقادِ أن الاقتصاد المالي الحديث وضَعَ كلَّ شيء تحت السيطرة.

قد تتصوَّر الآن أن حجمَ الكارثة المالية التي ضربَتِ العالمَ عام ٢٠٠٨ — وتحوَّلَ كلُّ ما يُفتَرَض أنه أدوات مالية متطوِّرة إلى مسبِّبات للكارثة — كان يجب أن يرخي قبضة نظرية كفاءة الأسواق، ولكنك ستكون مُخطِئًا في هذا التصوُّر.

صحيح أنه في أعقاب سقوط ليمان براذرز، أعلَنَ جرينسبان أنه في حالةٍ من «الذهول وعدم التصديق»؛ لأن «الصَّرْحَ الفكري بأكمله» قد «انهار»، إلا أنه عاد إلى موقفه القديم بحلول مارس ٢٠١١، داعيًا إلى إلغاء المحاولات (الشديدة التواضع) لتشديد التنظيم المالي في أعقاب الأزمة، وكتب في صحيفة فاينانشال تايمز أن الأسواق المالية بخيرٍ، وأضافَ أنه: «فيما عدا بعضِ الاستثناءات النادرة جدًّا (مثل عام ٢٠٠٨)، حقَّقَتِ «اليد الخفية» العالمية استقرارًا نسبيًّا في أسعار الصرف والفائدة ومعدلات الأسعار والأجور.»

وما الضير في أزمة عرضية مدمِّرة للاقتصاد العالمي؟ جاء الردُّ السريع للعالم السياسي هنري فاريل — في تدوينة — بأنْ دَعَا القُرَّاءَ لإيجاد استخدامات أخرى لصيغة «استثناءات نادرة جدًّا»؛ على سبيل المثال: «باستثناءات نادرة جدًّا، كانت المفاعلات النووية اليابانية آمِنةً من الزلازل.»

الشيء المحزِن هو أن ردَّ فعل جرينسبان شارَكَه فيه كثيرون؛ فقد كانت إعادةُ التفكير في النظريات من جانب المنظِّرين الماليين ضئيلةً بصورة ملحوظة؛ فَيوجين فاما — صاحب فرضية كفاءة الأسواق — لم يتزحزح عن فكرِه قيدَ أنملة؛ فهو يؤكِّد أن الأزمة حدثَتْ بسبب التدخُّل الحكومي، وخاصةً الدور الذي لعبتْه مؤسَّستَا فاني وفريدي (وهذه هي الكذبة الكبرى التي تناولتُها في الفصل الرابع).

يمكن تفهُّمُ ردِّ الفعل هذا، وإنْ لم يكن من الممكن التسامُح معه؛ إذ إن إقرارَ جرينسبان أو فاما على حد سواء، بمدى انحراف النظرية المالية عن المسار الصحيح، سيكون معناه أن يُقرَّا بأنهما أمضيَا جزءًا كبيرًا من حياتهما المهنية سائرَيْن في طريقٍ مسدود. نفس الشيء يمكن قوله عن بعض روَّاد الاقتصاد الكلي، ممَّن أمضوا عقودًا من الزمان أيضًا في الدفع برؤيةٍ لكيفية عمل الاقتصاد، دحضَتْها تمامًا الأحداثُ الأخيرة، وهم أيضًا ظلُّوا رافضين الاعتراف بسوء تقديرهم.

ولكن هذا ليس كل شيء؛ ففي خضمِّ انشغالهم بالدفاع عن أخطائهم، لَعِبوا دورًا هامًّا في تقويض الاستجابة الفعَّالة التي يقتضيها الكسادُ الذي نحياه.

هَمْزٌ ولَمْزٌ

في عام ١٩٦٥، نقلَتْ مجلة تايم قولًا عن ميلتون فريدمان دون سواه، أعلَنَ فيه أننا «صرنا جميعًا من أتباع كينز الآن.» حاول فريدمان أن يتراجع عمَّا قاله بعضَ الشيء، ولكنه كان صحيحًا؛ فعلى الرغم من أن فريدمان كان قائدَ المذهب المعروف بالمدرسة النقدية التي رُوِّجَ لها بوصفها بديلًا لكينز، فإن هذا المذهب لم يختلف حقًّا في أُسُسِه المفاهيمية. في الواقع، عندما نشَرَ فريدمان ورقةً علميةً عام ١٩٧٠ تحت عنوان «الإطار النظري للتحليل النقدي»، صُدِم العديدُ من الاقتصاديين بمدى التشابُهِ بينها وبين النظرية الكينزية كما تُدرَّس في الكتب. والحقيقة أنه في ستينيات القرن العشرين، اشترَكَ خبراءُ الاقتصاد الكلي في رؤيتهم لتعريف نوبات الركود، بينما اختلفوا فيما بينهم بشأن السياسات المناسبة للتعامُل معه، كان ذلك الاختلافُ يعكِسُ خلافاتٍ عمليةً وليس انقسامًا فلسفيًّا متأصِّلًا.

إلا أنه منذ ذلك الحين، انقسَمَ خبراءُ الاقتصاد الكلي إلى فصيلَيْن كبيرين: الأول هو اقتصاديو «المياه المالحة» (ويتركَّزون بالأساس في الجامعات الأمريكية بالمناطق الساحلية) الذين يمتلكون رؤيةً كينزيةً إلى حدٍّ ما لماهية الركود. أما الفصيل الثاني فهم اقتصاديو «المياه العذبة» (ويتركزون بالأساس في جامعات المناطق غير الساحلية)، الذين يَعتبرون أن هذه الرؤية محض هراء.

اقتصاديو المياه العذبة — في الأساس — من الداعمين الأصوليين لمذهبِ «دَعْه يعمل، دَعْه يمر»؛ فهُمْ يعتقدون أن التحليل الاقتصادي المُجدِي ينبع من أساسِ أن الناس عقلانيون والأسواق تعمل بكفاءة؛ وهو أساس يستبعد افتراضَ إمكانية انهيار الاقتصاد لمجرد عدم كفاية الطلب.

ولكن ألَا تبدو فتراتُ الركود كما لو أنها فتراتٌ لا تكفي فيها طلباتُ التوظيف كلَّ مَن يرغب في العمل؟ يقول منظِّرو المياه العذبة أن المظاهِر قد تكون خادعةً؛ فوفقًا للاقتصاد السليم — من وجهة نظرهم — الانهيارُ الكلي للطلب لا يمكن أن يحدث؛ وهذا يعني أنه لا يحدث.

إلا أن الركود يحدث بالفعل؛ فما السبب؟ في سبعينيات القرن العشرين، قال خبير الاقتصاد الكلي البارز المنتمي لفصيل المياه العذبة — روبرت لوكاس الحائز على جائزة نوبل — إن الركود يَنتج عن ارتباكٍ مؤقَّتٍ؛ إذ يجد العمالُ والشركاتُ صعوبةً في التمييز بين التغييرات الإجمالية في مستوى الأسعار بسبب التضخُّم، وتغيُّرِ وضعهم التجاري. وحذَّرَ لوكاس من أنَّ أيَّ محاولةٍ لمحاربة دورة الأعمال من شأنها أن تأتي بنتائج عكسية؛ وقال إن كلَّ ما ستفعله السياساتُ التنشيطية هو زيادة الارتباك.

وقتَ صدورِ تلك الأعمال، كنتُ طالبًا في مرحلةِ الدراسات العليا، وأتذكَّرُ كَمْ بدَتْ مثيرةً، وتحديدًا كَمْ كانَتْ دقَّتُها الرياضية جذَّابةً بالنسبة إلى الكثير من الاقتصاديين الشباب، إلا أن «مشروع لوكاس» — كما اشتُهِرَ — سرعان ما انحرَفَ عن الطريق الصحيح.

فماذا حدث؟ سرعان ما تمادَى الاقتصاديون في محاولةِ تطعيمِ الاقتصاد الكلي بأدوات التحليل الجزئي، حتى أكسبوا مشروعَهم نوعًا من الروح النضالية الحماسية التي لا تَلِين؛ على وجه التحديد، فقد أعلنوا في نصرٍ وفاةَ الاقتصاد الكينزي، دون أن يكونوا قد تمكَّنوا فعليًّا من توفيرِ بديلٍ عمليٍّ له. ومن المعروف أن روبرت لوكاس أعلَنَ في عام ١٩٨٠ — ولاقَى استحسانًا! — أن المشاركين في الحلقات الدراسية سيأخذون في «الهمز واللمز» كلما قدَّمَ أحدٌ أفكارًا كينزية، ومُنِع ذِكْرُ كينز — وأيِّ شخصٍ يَستشهد به — من كثيرٍ من الفصول الدراسية والمجلات المتخصِّصة.

أثناء إعلان أعداء نظريات كينز عن انتصارهم، كان مشروعُهم على أبواب الفشل بالفعل؛ فقد اتَّضَحَ أن نماذجهم الجديدة عجزَتْ عن تفسير الحقائق الأساسية للركود؛ إلا أنهم كانوا في الواقع قد قطعوا على أنفسهم خطَّ الرجعة؛ فبعدَ كلِّ ذلك الهمز واللمز أصبحوا لا يستطيعون أن ينكصوا على أعقابهم ويَقْبلوا بالحقيقة الواضحة التي تشير إلى أن الاقتصاد الكينزي بَدَا معقولًا جدًّا في نهاية المطاف.

ثم توغَّلوا أكثرَ، مبتعِدين أكثرَ فأكثر عن أي نهجٍ واقعيٍّ لتناوُل الركود وكيفية حدوثه، وتُهَيْمِن الآن على معظم الجانب الأكاديمي للاقتصاد الكلي نظريةُ «دورة الأعمال

الحقيقية»، التي تقول إن الركود استجابة عقلانية — بل فعَّالة أيضًا — للصدمات التكنولوجية الضارة، وتركَتِ النظريةُ هذه النقطةَ دون تفسير؛ وإن تخفيضَ العمالة الذي يحدث خلال فترة الركود هو قرار طوعي يتَّخِذه العمالُ بأخذ إجازة حتى تتحسَّنَ الأوضاع. إذا كان الكلامُ هذا يبدو سخيفًا، فهذا لأنه سخيف فعلًا، ولكنها نظرية ملائمة للنماذج الرياضية البارعة، التي جعلَتِ الأبحاثَ المعنِيَّة بدورة الأعمال الحقيقية طريقًا مناسِبًا للترقِّي والتثبيت الوظيفي. وقد اكتسَبَ منظِّرو الدورةِ التجارية في نهاية المطاف من النفوذ ما يكفي ليصبح من الصعب على الاقتصاديين الشباب اليوم ممَّن يعرِضون وجهةَ نظر مختلفة، أن يحصلوا على عملٍ في أيٍّ من الجامعات الكبرى. (كما أخبرتكم، فإننا نعاني جموحَ علم الاجتماع الأكاديمي.)

إلا أنَّ اقتصاديِّي المياه العذبة لم يتمكَّنوا من تسيير كلِّ شيءٍ وفقًا لأهوائهم؛ فقد استجاب بعضُ الاقتصاديين للفشل الواضح في مشروع لوكاس بإعادة النظر في أفكار كينز وتحديثها، ووجدَتْ نظريةُ «الكينزية الجديدة» مكانًا لها في جامعاتٍ وكُلِّيَّاتٍ مثل معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا وجامعة هارفرد وجامعة برنستون — نعم، بالقرب من المياه المالحة — وكذلك في مؤسَّساتِ صنْعِ السياسات مثل بنك الاحتياطي الفيدرالي وصندوق النقد الدولي. كان أتباعُ النظريةِ الكينزية الجديدة على استعدادٍ للحيد عن فرضية الأسواق الكاملة أو العقلانية الكاملة — أو كلتيْهما — بإضافةِ أوجهِ قصورٍ تكفي لاستيعاب وجهة النظر الكينزية، إلى حدٍّ ما، في مسألة الركود. ومن وجهة نظر خبراءِ المياه المالحة، ظلَّتِ السياساتُ التنشيطية لمكافحة الركود مستحَبَّةً.

غير أنَّ خبراءَ المياه المالحة لم يكونوا حصينين ضد إغراء عقلانية الفرد وكمال الأسواق، ولكنهم حاولوا الحدَّ من انحرافهم عن العقيدة الكلاسيكية قدر الإمكان؛ وهذا يعني أنه لم يكن ثمة مساحةٌ في النماذج السائدة لأشياء مثل الفقاعات وانهيار النظام المصرفي، على الرغم من أن مثل هذه الأمور ظلَّتْ تَحدثُ في عالم الواقع. ومع ذلك، لم تقوِّض الأزمةُ الاقتصادية رؤيةَ أتباع الكينزية الجديدة الأساسية للعالم؛ فعلى الرغم من أنهم لم يُنعموا النظرَ في مسألة الأزمات طوال العقود القليلة الماضية، لم تستبعِدْ نماذجُهم إمكانيةَ حدوث أزمات؛ ونتيجةً لذلك، استطاع أتباعُ الكينزية الجديدة — مثل كريستينا رومر أو حتى بن برنانكي — أن يقدِّموا استجاباتٍ مفيدةً للأزمة، لا سيما من خلال الزيادة الكبيرة في الإقراض من قِبَل بنك الاحتياطي الفيدرالي، وارتفاع الإنفاق المؤقَّت من قِبَل الحكومة الفيدرالية؛ ولكن للأسف، لا يسرِي ذلك على خبراء المياه العذبة.

بالمناسبة — في حالِ كنتم تتساءلون — أنا أرى نفسي من المنتمين للكينزية الجديدة إلى حدٍّ ما؛ حتى إنني نشرْتُ أوراقًا بحثيةً تتبع نمطَ الكينزية الجديدة إلى حدٍّ بعيدٍ، وفي الواقع أنا لا أقبل فرضيَّتَيِ العقلانيةِ والأسواقِ اللتين تمثِّلان جزءًا لا يتجزَّأ من العديد من النماذج النظرية الحديثة — بما في ذلك نماذجي — وكثيرًا ما ألجأ إلى الأفكار الكينزية القديمة، وإنْ كنتُ أرى بعضَ الفائدة في مثل هذه النماذج باعتبارها وسيلةً للدراسة المتمعِّنة لبعض القضايا، وهو موقف يشاركني فيه العديدُ من الخبراء على جانب المياه المالحة من الفجوة الكبيرة. وعلى نحو مُبسَّط جدًّا، فإن الاختلاف بين خبراء المياه المالحة وخبراء المياه العذبة يعبِّر عن الخلاف بين الواقعية واليقين شبه العقائدي الذي لم تزِدْهُ الأدلةُ التي تحدَّتْ فكرةَ «العقيدة الواحدة السليمة» إلا قوةً.

وكانَتِ النتيجةُ أنه عوضًا عن أن يمدَّ الاقتصاديون يدَ العون عندما ضربَتِ الأزمةُ الاقتصادَ، انخرَطَ عددٌ كبيرٌ منهم في حربٍ عقائديةٍ شعواء.

الاقتصاد الرديء

لفترة طويلة من الزمن، لم يَبْدُ محتوى ما يدرَّس — أو ما لا يُدَرَّس، وهو الأهم — لطلبة الدراسات العليا في أقسام الاقتصاد مهمًّا، لماذا؟ لأن الأمور كلها كانت تحت سيطرة بنك الاحتياطي الفيدرالي والمؤسسات الشقيقة.

وكما شرحتُ في الفصل الثاني، محارَبةُ الركود العادي أمرٌ هيِّن إلى حدٍّ ما؛ فليس على بنك الاحتياطي الفيدرالي سوى طباعةِ المزيد من المال؛ مما يدفع أسعارَ الفائدة للانخفاض؛ أما في الممارسة العملية، فالمهمة ليسَتْ بالبساطة التي قد تبدو لكم؛ لأن بنك الاحتياطي الفيدرالي عليه أن يقيس مقدارَ العلاج النقدي الذي سيقدِّمه ومتى يوقفه، وكلُّ ذلك في بيئةٍ تتغيَّر فيها المعطيات باستمرار، ويمرُّ وقتٌ طويل قبل رصْدِ نتائج أيِّ سياسة بعينها. لكن تلك الصعوبات لم تمنع بنك الاحتياطي الفيدرالي من محاولةِ القيام بعمله؛ فبينما راح العديدُ من خبراء الاقتصاد الكلي الأكاديميين يَهيمون في أرض الخيال، لم يفقد بنكُ الاحتياطي الفيدرالي ارتباطَه بالواقع، واستمرَّ في رعاية الأبحاث ذات الصلة بمهمته.

لكن ماذا لو واجَهَ الاقتصادُ ركودًا شديدًا جدًّا لا يمكن احتواؤه باستخدام السياسة النقدية؟ حسنًا، لم يكن من المفترض أن يحدث هذا، والحقيقة أن ميلتون فريدمان قال إنه لا يمكن أن يحدث.

وحتى أولئك الذين كرهوا العديدَ من المواقف السياسية التي اتخذها فريدمان، يظلُّ عليهم أن يعترفوا بأنه كان اقتصاديًّا نابغًا، أصابَ في العديد من الأمور الشديدة الأهمية؛ ولكن للأسف، أحدُ أكثرِ تصريحاته تأثيرًا — أن الكساد الكبير لم يكن لِيحدثَ لو كان بنك الاحتياطي الفيدرالي أدَّى وظيفته، وأن السياسة النقدية المناسبة يمكن أن تمنع حدوثَ أيِّ أمرٍ مماثِل — كان خاطئًا بالتأكيد، وكان لهذا الخطأ نتيجةٌ خطيرةٌ؛ حيث لم تَدُرْ نقاشاتٌ تُذكَر — سواء أكانت داخل بنك الاحتياطي الفيدرالي والمؤسسات الشقيقة أم في أوساط الأبحاث المِهَنية — حول ماهية السياسات التي يمكن استخدامها عندما تصبح السياسةُ النقدية غيرَ كافية.

لإعطائكم فكرةً عن الحالة الذهنية السائدة قبل الأزمة، إليكم ما قاله بن برنانكي عام ٢٠٠٢ في مؤتمرٍ لتكريم فريدمان بمناسبةِ عيد ميلاده التسعين: «اسمحوا لي أن أختتِمَ حديثي باستغلالٍ طفيفٍ لمنصبي باعتباري الممثِّل الرسمي لبنك الاحتياطي الفيدرالي. أودُّ أن أقولَ لميلتون وآنَّا: فيما يتعلَّق بالكساد الكبير، أنتما على حقٍّ، نحن تسبَّبنا فيه، نحن آسِفون جدًّا؛ ولكن بفضلكما لن نكرِّرَ فعلتَنا هذه أبدًا.»

ولكنْ طبعًا ما حدث فعليًّا كان أنه في ٢٠٠٨–٢٠٠٩، فعل بنك الاحتياطي الفيدرالي كلَّ ما قال فريدمان أنه كان ينبغي أن يفعله في ثلاثينيات القرن العشرين، ولكن الاقتصاد ظلَّ محاصَرًا في متلازمة أمراضٍ، لم تصل إلى درجة الكساد الكبير، إلا أنها كانت تحمِل شبهًا واضحًا به. وعلاوة على ذلك، عوضًا عن أن يقفَ الاقتصاديون متأهِّبين للمساعدة في تصميم خطواتٍ إضافيةٍ والدفاع عنها، وضع العديدُ منهم المزيدَ من العراقيل أمام الحركة.

وما كان لافتًا ومحبِطًا فيما يتعلَّق بهذه العراقيل هو الجهلُ المطْبِق الذي أظهرتْه، ولا أجد طريقةً أفضلَ من ذلك لوصفها. هل تذكرون حين اقتبستُ من أقوال براين ريدل — من مؤسسة هيريتيج — حتى أوضِّحَ مغالطةَ قانون ساي الذي يقضي بأن الدخْلَ يُنفَق بالضرورة، والعرض يخلقُ الطلبَ المقابِلَ له؟ في أوائل عام ٢٠٠٩، قدَّمَ اقتصاديَّان بارزَان من جامعة شيكاجو — يوجين فاما وجون كوكرِن — الحجةَ نفسها فيما يتعلَّق بسبب عجز التدابير التنشيطية المالية عن تقديم أيِّ نفع، وقدَّمَا هذه المغالَطةَ التي فُنِّدَتْ منذ فترةٍ طويلةٍ على أنها رؤيةٌ نافذةٌ فشِلَ الاقتصاديون الكينزيون في استيعابها لسببٍ ما على مَرِّ الأجيال الثلاثة الماضية.

ولم تكن تلك الحجة الجاهلة الوحيدة التي قُدِّمَت ضد التدابير التنشيطية؛ فعلى سبيل المثال، قال روبرت بارو من جامعة هارفرد إن كثيرًا من التدابير التنشيطية سوف يقابِلها انخفاضٌ في الاستهلاك والاستثمار الشخصيَّين، مشيرًا إلى أن هذا ما حدَثَ عندما ارتفَعَ معدلُ الإنفاق الفيدرالي خلال الحرب العالمية الثانية. على ما يبدو، لم يقترح أحدٌ أمامَه أن إنفاق المستهلكين قد يكون انخفَضَ خلال الحرب بسبب نظامِ الحصص مثلًا، أو أن الإنفاق الاستثماري ربما يكون انخفَضَ لأن الحكومة حظرَتْ مؤقتًا عملياتِ الإنشاءِ غيرَ الضرورية. وفي الوقت نفسه قال روبرت لوكاس إن التدابير التنشيطية لن تكون فعَّالةً استنادًا إلى المبدأ المعروف باسم «التكافؤ الريكاردي»، وأثناء تقديمه حجتَه أثبَتَ أنه إما لا يعرف كيفيةَ عمل ذلك المبدأ فعليًّا وإما أنه نسِيها.

وأودُّ أن أضيف ملاحظةً هامشيةً: حاوَلَ العديدُ من الاقتصاديين الذين خرجوا علينا بمثل هذه النظريات أن يُعمِلوا نفوذَهم ضدَّ أنصار التدابير التنشيطية؛ فقد أعلَنَ كوكرِن — على سبيل المثال — أن التدابير التنشيطية «لم تكن جزءًا من منهج أيِّ شخصٍ درَّسَ لطلاب الدراسات العليا منذ ستينيات القرن العشرين؛ فالأفكار الكينزية حكاياتٌ خياليةٌ ثَبَتَ زيفها. من المطَمْئن أن نعودَ في أوقاتِ الشدة إلى الحكايات الخيالية التي سمعناها في طفولتنا، ولكن هذا لا يقلِّل من زيفها.»

وفي الوقت ذاته، سَخِر لوكاس من تحليل كريستينا رومر — كبيرة المستشارين الاقتصاديين لأوباما وإحدى الباحثين المتميِّزين في موضوع الكساد الكبير (في جملة أمور أخرى) — واصِفًا إياه «بالاقتصاد الرديء»، واتهمها بأنها قوَّادة، تقدِّم «تبريرًا مَعيبًا لسياساتٍ اتُّخِذَ القرارُ بشأنها فعلًا — كما تعلمون — لأسبابٍ أخرى.»

نعم، وحاوَلَ بارو أن يشير إلى أنني غير مؤهَّل للحديث عن الاقتصاد الكلي.

وفي حالِ كنتم تتساءلون، فجميع الاقتصاديين الذين ذكرْتُهم للتوِّ من التيار السياسي المحافظ. فإلى حدٍّ ما، كان هؤلاء الاقتصاديون يقومون فعليًّا مقامَ الممثلين الثانويين للحزب الجمهوري، لكنهم لم يكونوا لِيُبْدُوا هذا القدْرَ من الاستعداد لقول مثل هذه الأمور، ولم يكونوا لِيُبْدُوا كلَّ مظاهِر الجهل تلك، لو لم تكن المهنةُ بأسرها ضلَّتْ طريقها تمامًا على مدى العقود الثلاثة السابقة.

ولأكون واضحًا، لا بد أن أشير إلى أن بعض الاقتصاديين لم ينسوا الكساد الكبير وتبعاته قطُّ، ومنهم كريستينا رومر. وفي المرحلة الحالية — في السنة الرابعة من الأزمة — صار لدَيْنا متنًا متناميًا من الدراسات الممتازة في مجال السياسة المالية، كثيرٌ منها

يُجريه الاقتصاديون الشباب؛ وهي تؤكِّد إلى حدٍّ كبيرٍ فعاليةَ التنشيط المالي، وتشير ضمنيًّا إلى أنه كان ينبغي تطبيقه على نطاقٍ أوسع بكثيرٍ ممَّا حدث.

ولكن في اللحظة الحاسمة — حين كان ما نحتاجه حقًّا هو وضوح الفكر — قدَّمَ الاقتصاديون وجهاتِ نظرٍ متنافِرةً، تقوِّض الحجةَ الداعيةَ إلى الحركة عوضًا عن تعزيزها.

الفصل السابع

تحليل الاستجابة القاصرة

> أتوقَّعُ السيناريو التالي: تُوضَع خطةُ تنشيطٍ ضعيفةٌ — ربما أضعف حتى ممَّا نتحدَّث عنه الآن — لِكسب الأصوات الإضافية المنشودة من الحزب الجمهوري. ستحدُّ هذه الخطةُ من الزيادة في معدلات البطالة، ولكن ستظلُّ الأوضاعُ سيئةً جدًّا مع ارتفاع المعدلات لتبلغ ذروتها عند ما يقرب من ٩ في المائة، ثم هبوطها ببطء. وحينها سيقول ميتش ماكونِل: «أرأيتم؟ الإنفاق الحكومي غير مُجدٍ.»
>
> فَلْنأمل أن يكون تصوُّري هذا خاطئًا.
>
> من مدونتي، ٦ يناير ٢٠٠٩

في ٢٠ يناير ٢٠٠٩، أدَّى باراك أوباما اليمينَ الدستورية رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية. وفي خطاب تنصيبه، أقرَّ أوباما بتَرَدِّي الأوضاع الاقتصادية، ولكنه وعَدَ «باتخاذ إجراءاتٍ جريئة وعاجلة» لإنهاء الأزمة، وقد كانت الإجراءات التي اتخذها عاجلةً بالفعل؛ عاجلةً بما يكفي لوقف الانهيار السريع والمستمر للاقتصاد بحلول صيف ٢٠٠٩.

إلا أنها كانت تفتقر إلى الجرأة؛ فقد تصدَّرَ استراتيجيةَ أوباما الاقتصادية — وهو قانون التعافي وإعادة الاستثمار الأمريكي — أكبرُ برنامج لخلق فُرَص العمل في تاريخ الولايات المتحدة، إلا أنه كان غير كافٍ على الإطلاق لأداء المهمة، ولم تكن تلك حالةً من حالات إدراك الصواب بعد فوات الأوان. ففي يناير ٢٠٠٩، ومع ظهور الخطوط العريضة للخطة، أعلَنَ الاقتصاديون المتعاطفون مع الخطة من خارج الإدارة عن قلقهم البالغ من التبعات الاقتصادية والسياسية لأَنْصاف الحلول التي كانت موضِعَ التفكير آنذاك، ونحن نعلم الآن أن بعض الاقتصاديين من داخل الإدارة — منهم كريستينا رومر،

رئيس مجلس المستشارين الاقتصاديين — كانوا يشاركون زملاءهم من خارج الإدارة تلك المشاعر.

إنصافًا لأوباما، فقد جاء فشَلُه مماثِلًا لفشَلِ نظرائه في جميع أنحاء العالم المتقدِّم بشكلٍ أو آخَر؛ حيث عجز صنَّاع السياساتُ في كلِّ مكان عن الوفاء بالتزاماتهم، وتدخَّلَت الحكوماتُ والبنوكُ المركزية مستخدِمةً سياساتٍ لخفض أسعار الفائدة، ومساعدات للبنوك كانت كافيةً لمنع تكرار الانهيار الكامل للقطاع المالي الذي وقع في أوائل ثلاثينيات القرن العشرين؛ مما تسبَّبَ في ضائقةٍ ائتمانية استمرَّتْ ثلاثَ سنوات، واضطلعت بدورٍ رئيسي في حدوث الكساد الكبير. (حدثَتْ ضائقةٌ ائتمانيةٌ مماثِلة في ٢٠٠٨–٢٠٠٩، إلا أنها كانَتْ أقصرَ أمدًا؛ إذ امتدَّتْ من سبتمبر ٢٠٠٨ حتى أواخر ربيع عام ٢٠٠٩.) ولكن السياسات لم تكن بأي حال قويةً بما يكفي لتجنُّبِ حدوث ارتفاعٍ ضخمٍ ومستمرٍّ في معدلات البطالة. وعندما جاءت الجولة الأولى من استجابات السياسات قاصِرةً، اعتَبرَتِ الحكوماتُ في شتى أنحاء العالم المتقدِّمِ أنَّ ذلك دليلٌ واضح على أنه لا يوجد ما يمكن — أو ينبغي — فعْله لخلق فرص العمل، عوضًا عن أن تقرَّ بقصورِ سياساتها.

إذَنْ، فقد فشلَتِ السياساتُ في معالجة الأزمة؛ كيف حدث هذا؟

من ناحيةٍ، كان مَن يمتلكون أفكارًا صائبةً، إلى حدٍّ ما، عمَّا يحتاجه الاقتصاد — بمَا فيهم الرئيس أوباما — يفتقرون إلى الحسم، فلم يرغبوا قطُّ في الإقرار بكَمِّ الإجراءات المطلوبة، ولا الاعتراف في وقت لاحق بأن ما فعلوه في الجولة الأولى لم يكن كافيًا. وفي المقابل، كان الأشخاص ذوو النهج الخاطئ في التفكير — سواء أكانوا من السياسيين المحافظين أم اقتصاديي المياه العذبة الذين تناولْتُهم بالحديث في الفصل السادس — شديدي الحماس لآرائهم وغير مكبَّلين بالشك في أنفسهم. وحتى في شتاء ٢٠٠٨–٢٠٠٩ المرير — عندما كان من المتوقَّع أن يفكِّروا حتى في احتمالِ كونهم مخطئين — شَنُّوا حملةً شرِسةً ضد كل ما يناهض أيديولوجيتهم؛ فمَن كانوا على حقٍّ افتقروا إلى القناعة، في حين أن مَن كانوا مخطئين اتَّسموا بحماسٍ جارِفٍ.

فيما يلي، سأركز على تجربةِ الولايات المتحدة الأمريكية، مع الإشارة إلى عددٍ قليلٍ من الأحداث التي شهدَتْها بلدان أخرى، ويعود ذلك جزئيًّا إلى أن قصة الولايات المتحدة هي ما أعرفه حقَّ المعرفة — وبصراحةٍ، هي أكثر ما أهتمُّ به — ولكن ذلك يُعزَى أيضًا إلى أن التطوراتِ التي شهدَتْها أوروبا اتسمَتْ بطابع فريد — نظرًا لمشكلاتِ العملة الأوروبية المشتركة — ما جعلها في حاجةٍ إلى معالجة من نوعٍ خاصٍّ.

ودون أن أُطِيلَ عليكم أكثرَ، دعونا ننتقِل إلى قصةِ تكشُّف الأزمة، ثم إلى تلك الأشهر المصيرية التي شهدتها أواخر عام ٢٠٠٨ وأوائل عام ٢٠٠٩ عندما أظهرَتِ السياساتُ الاقتصادية قصورًا حاسمًا وكارثيًّا.

حلول الأزمة

لم تكن لحظةُ مينسكي في الولايات المتحدة لحظةً فعليًّا، وإنما كانَتْ عمليةً امتدَّتْ أكثرَ من عامين، وتصاعدت وتيرتُها بصورة جذرية قربَ نهاية تلك الفترة؛ فأولًا بدأَتْ في الانكماش فقاعةُ الإسكان الكبرى التي ظهرَتْ في عهد بوش، ثم بدأَتِ الخسائرُ الناتجة عن الأدوات المالية المضمونة بالقروض العقارية في النيل من المؤسسات المالية، ووصلت الأمور إلى ذروتها مع انهيار بنك ليمان برازرز، الذي تسبَّبَ في موجةِ ذُعْرٍ مصرفيٍّ عامةٍ في منظومة «بنوك الظل». في تلك المرحلة، استدعَتِ الحاجةُ اتخاذَ إجراءات جريئة وجذرية في مجال السياسات، إجراءات تتجاوز إخماد النيران المشتعلة؛ ولم تُتَّخَذ.

بحلول صيف ٢٠٠٥، ارتفعَتْ أسعارُ المساكن في المدن الرئيسية فيما يُطلَق عليه «ولايات الرمال» — وهي فلوريدا وأريزونا ونيفادا وكاليفورنيا — إلى ما يقرب من ١٥٠ في المائة ممَّا كانت عليه في بداية العقد، وشهدت مدنٌ أخرى زياداتٍ أصغر، لكن كان جليًّا وجود طفرةٍ في أسعار المساكن المحلية حاملةٍ كلَّ دلائل فقاعة الأسعار الكلاسيكية — الاعتقادِ بأن الأسعار لن تنخفض أبدًا، واندفاعِ المشترين للحصول على المنازل قبل ارتفاع الأسعار أكثر، والكثيرِ من أنشطة المضاربة — حتى إنه ظهَرَ برنامجٌ من برامج تليفزيون الواقع يحمل اسم «فليب ذيس هاوس» (بمعنى شراء منزل وتجديده ثم بيعه لتحقيق ربح سريع)؛ إلا أن الفقاعة كانَتْ قد بدأَتْ في تسريب الهواء بالفعل؛ فقد كانَتِ الأسعارُ ما زالت ترتفع في معظم الأماكن، إلا أن بيع المنازل بدأ يستغرق وقتًا أطول بكثير.

ووفقًا لمؤشر كيس شيلر الواسع الاستخدام، بلغَتْ أسعارُ المساكن ذروتها على الصعيد الوطني في ربيع ٢٠٠٦، وفي السنوات التالية ثبَتَ بما لا يَدَعُ مجالًا للشكِّ خطأُ الاعتقاد السائد بأن أسعار المساكن لا تنخفض أبدًا؛ فقد شهدت المدن التي حدثَتْ بها أعلى زياداتٍ في الأسعار خلال سنوات الفقاعة أكبرَ معدلات انخفاض؛ فانخفضَتِ الأسعار في ميامي بنسبةٍ تصل إلى ٥٠ في المائة، بينما وصَلَ الانخفاض في لاس فيجاس إلى ما يقرب من ٦٠ في المائة.

وكان ممَّا أثار بعض الدهشة أن انفجار فقاعة الإسكان لم يؤدِّ إلى ركودٍ فوريٍّ؛ فقد شهدَتْ سوق الإنشاءات العقارية هبوطًا حادًّا، لكنَّ ذلك الانخفاضَ عادَلَتْه طفرةٌ في الصادرات، نجمَتْ عن ضعف الدولار الأمريكي الذي جعل تكاليف التصنيع في الولايات المتحدة تنافُسيةً جدًّا. وعلى الرغم من ذلك، فمع حلول صيف ٢٠٠٧، بدأت متاعب قطاع الإسكان تتحوَّل إلى متاعب بالنسبة إلى البنوك، التي بدأَتْ تعاني من خسائر كبيرة في الأوراق المالية المضمونة بقروض الرهن العقاري، وهي أدواتٌ مالية تنشأ عن طريق بيع المطالبات المستحقة على عددٍ من الرهون العقارية المجمعة، مع الأخذ في الاعتبار أن بعضَ تلك المطالبات كان ذا أولويةٍ أعلى من غيره؛ أيْ إنَّ له حقَّ الحصول على أولى النقود الواردة.

كان من المفترض أن يكون عنصرُ المخاطرة في تلك المطالبات ذاتِ الأولوية منخفِضًا جدًّا؛ فعلى أي حالٍ، ما مدى احتمال أن يتخلَّف عددٌ كبيرٌ من الناس عن تسديدِ أقساط قروضهم العقارية في وقتٍ واحدٍ؟ الإجابة بالطبع هي أن ذلك كان محتملًا جدًّا في ظلِّ انخفاضِ قيمة المنازل بنِسَبٍ تصل إلى ٣٠ أو ٤٠ أو ٥٠ بالمائة عمَّا دفع المقترضون فيها عند شرائها؛ لذا فقد انتهى الأمرُ بالكثير من الأصول التي كان يُفترَض أمانها — والتي منحَتْها وكالةُ ستاندرد آند بورز أو وكالةُ موديز أعلى تصنيف ائتماني — إلى أن أصبحَتْ «نفاياتٍ سامةً»، لا تساوي سوى جزء ضئيل من قيمتها الاسمية. وقد بِيعَ بعضُ تلك النفايات السامة لمشترين غافلين — مثل نظام تقاعُد معلمي فلوريدا — لكن أكثرها ظلَّ داخل النظام المالي؛ إذ اشترتها البنوك أو بنوك الظلِّ. ونظرًا لأن نسبة الاستدانة في البنوك التقليدية وبنوك الظلِّ عاليةٌ أصلًا، لم تلبث الملاءةُ المالية للعديد من المؤسسات أن صارَتْ موضعَ شكٍّ بعد وقوع خسائر كثيرة بهذا النطاق.

بدأت خطورةُ الوضع تتجلَّى في ٩ أغسطس ٢٠٠٧، عندما أخبَرَ بنكُ الاستثمار الفرنسي بي إن بي باريبا المستثمرين في صندوقين من صناديقه أنهم لم يَعُدْ باستطاعتهم سحْبُ نقودهم؛ لأن الأسواق التي تتضمَّنُها هذه الأصول قد أُغلِقت فعليًّا؛ ونشأَتْ ضائقة ائتمانية حين صارَتِ البنوكُ — من جرَّاء قلقها من الخسائر المحتملة — يُحْجِم بعضها عن إقراض بعض. وتسبَّبَتِ الآثارُ المجتمِعة للتراجُع في سوق الإنشاءات العقارية، وضَعْف الإنفاق الاستهلاكي نتيجةَ الهبوط في أسعار المساكن، بالإضافة إلى الضائقة الائتمانية؛ في دفع الاقتصاد الأمريكي إلى الركود بحلول نهاية عام ٢٠٠٧.

إلا أنه في البداية، لم يكن الهبوط حادًّا جدًّا، وحتى أواخر سبتمبر ٢٠٠٨ كان من الممكن أن يُرجَى ألَّا يكونَ الهبوطُ الاقتصادي شديدًا، بل في الواقع، كان كثيرون يرون

أن الولايات المتحدة لم تكن تشهد حالة من الركود حقًّا. أتذكرون فيل جرام، عضو مجلس الشيوخ السابق الذي خطَّطَ لإلغاء قانون جلاس-ستيجال، ثم ذهب بعد ذلك للعمل في القطاع المالي؟ في عام ٢٠٠٨، كان جرام مستشارًا لجون ماكين — المرشح الرئاسي الجمهوري — وفي يوليو من ذلك العام أعلَنَ أننا كنَّا في حالةٍ من «الركود العقلي» فحسب، وليس ركودًا حقيقيًّا، وأضاف قائلًا: «لقد أصبحنا أمةً من النائحين نوعًا ما.»

في الواقع، كان الانكماش الحقيقي موجودًا بالفعل؛ إذ ارتفَعَ معدلُ البطالة فعلًا من ٤٫٧ في المائة إلى ٥٫٨ في المائة، ولكن من المؤكد أن المصيبةَ الحقيقية كانَتْ لا تزال تنتظرنا في المستقبل؛ إذ لم يبدأ الاقتصاد سقوطه الحر إلا بعد انهيار ليمان براذرز في ١٥ سبتمبر ٢٠٠٨.

لماذا كان سقوطُ ما يُعَدُّ في نهايةِ المطاف بنكًا استثماريًّا متوسِطَ الحجم سببًا في حدوث كلِّ هذا الضرر؟ الإجابة الفورية هي أن سقوط ليمان براذرز أثارَ نوبةَ ذُعْرٍ مصرفي في منظومة بنوك الظل، ولا سيما نوعًا معينًا من أنشطة الظل المصرفية يُعرَف باسم «عمليات إعادة الشراء». نذكر من الفصل الرابع أن ذلك نظامٌ تموِّل فيه المؤسساتُ المالية — مثل بنك ليمان — استثماراتِها عن طريق الحصول على قروض قصيرة الأجل — كثيرًا ما تكون لمدةِ ليلةٍ واحدةٍ — من مؤسسات أخرى، متَّخِذةً من بعض الأصول، مثل الأوراق المالية المضمونة بقروض الرهن العقاري، ضماناتٍ للقروض. كان ذلك أحد أنواع الأنشطة المصرفية؛ لأن المؤسسات من نوعية ليمان كانت تمتلك أصولًا طويلةَ الأجل (مثل الأوراق المالية المضمونة بالرهن العقاري)، والتزاماتٍ قصيرةَ الأجل (عمليات إعادة الشراء)، غير أنه نوع من الأنشطة المصرفية غير محكوم بأي ضمانات، مثل التأمين على الودائع. وقد كانت الضوابط التي تحكم المؤسسات من قَبيل بنك ليمان واهيةً جدًّا؛ وهو ما يعني أنها تقترض عادةً بأقصى حدٍّ ممكنٍ، بحيث يصل حجمُ ديونها إلى حجم أصولها تقريبًا؛ ولذلك كان انهيار مثل هذه المؤسسات لا يستلزم أكثرَ من انتشار القليل من الأنباء السيئة، مثل أنباء حدوث هبوطٍ حادٍّ في قيمة الأوراق المالية المضمونة برهن عقاري.

إذَنْ فقد كانَتْ عملياتُ إعادة الشراء — باختصار — عرضةً لنوبات الذُّعْر المصرفي في صورتها الجديدة في القرن الحادي والعشرين، وهذا بالضبط ما حدَثَ في خريف عام ٢٠٠٨؛ فالمقرضون الذين كانوا فيما سبق مستعِدِّين لإقراض المؤسسات من قبيل ليمان براذرز لم يعودوا واثقين في قدرة الجانب الآخَر على الوفاء بوعده بإعادة شراء الأوراق

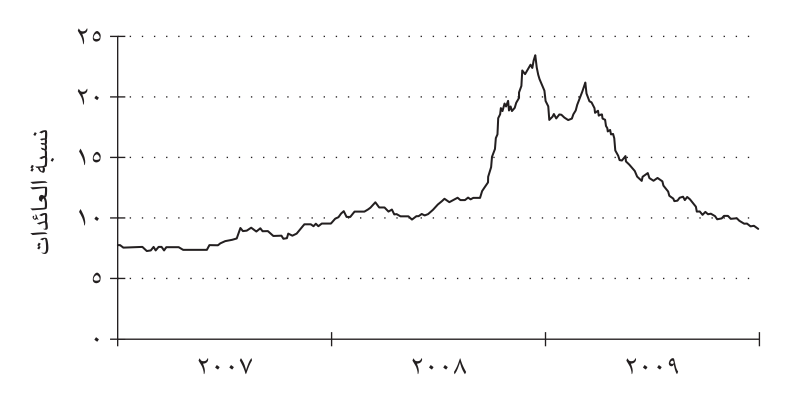
المالية التي باعها مؤقتًا، وبدأَتْ تطلب تأمينًا إضافيًّا في صورة «هوامش ضمان»؛ وهو ما يعني ببساطةٍ استخدامَ المزيد من الأصول ضمانًا؛ إلا أنه بما أن البنوك الاستثمارية كانت تمتلك أصولًا محدودة، فقد كان ذلك يعني أنها لم تَعُدْ قادرةً على اقتراضِ ما يكفي لتلبية احتياجاتها النقدية؛ ومن ثم بدأَتْ نوباتٌ محمومةٌ من بيع الأصول؛ ما زاد انخفاض الأسعار ودفَعَ المقرضين إلى طلبِ المزيد من هوامش الضمان على القروض.

في غضون أيام بعد إفلاس ليمان برادرز، عاثَتْ هذه الصورةُ الحديثة من ذُعْر المصارف فسادًا، ليس في النظام المالي فحسب، ولكن في تمويل الأنشطة الحقيقية كذلك؛ فقد ظلَّ أكثرُ المقترضين أمانًا — مثل حكومة الولايات المتحدة الأمريكية بطبيعة الحال، والشركات الكبرى ذات القاعدة الصلبة — قادرين على الاقتراض بأسعار منخفضة نسبيًّا، أما المقترضون الذين بَدَا عليهم أدنى قدرٍ من المخاطرة، فقد أُغلِقَتْ دونَهم أبوابُ الاقتراض، أو أُجبِروا على دفع أسعار فائدة مرتفعة جدًّا. ويوضِّح الشكلُ المبيَّن أدناه العائدات على الأوراق المالية التجارية «المرتفعة العائد» — المعروفة أيضًا بالسندات الرديئة — التي كانت عوائدها تقلُّ عن ٨ في المائة قبل الأزمة، ثم ارتفعَتْ لتصل إلى ٢٣ في المائة بعد سقوط بنك ليمان برادرز.

تبلورت احتمالية وقوع انهيارٍ كاملٍ للنظام المالي في أذهان صانعي السياسات، وعندما باتَ الأمرُ يتعلَّقُ بإنقاذ البنوك، تصرَّفوا بقوةٍ وحسمٍ؛ فقدَّمَ بنك الاحتياطي الفيدرالي قروضًا ضخمةً للبنوك وغيرها من المؤسسات المالية المختلفة لضمان عدم نفاد السيولة النقدية لديها، كما أصدر حزمةً من ترتيبات الإقراض الخاصة تحمل أسماءً واختصاراتٍ شتَّى لسدِّ فجوات التمويل التي نشأَتْ بسبب حالة الشلل التي أصابَتِ البنوكَ. وبعد محاولتين، مرَّرَتْ إدارةُ بوش برنامجَ إغاثة الأصول المتعثِّرة من خلال الكونجرس، وأنشأَتْ بموجبه صندوقَ إنقاذٍ بقيمة ٧٠٠ مليار دولار، استُخدِم أساسًا لشراء حصص في البنوك وزيادة رءوس أموالها.

ثمة الكثير من الانتقادات التي يمكن توجيهها لذاك النهج في التعامُل مع برنامج الإنقاذ المالي. كانت البنوك بالفعل تحتاج للإنقاذ، ولكن كان يجب على الحكومة أن تعقدَ صفقةً بشروط أصعب، مطالِبةً بحصص ملكية أكبر في البنوك مقابِلَ حصولها على تلك المساعدات الطارئة. في ذلك الوقت، حَثَثْتُ إدارةَ أوباما على فرض الحراسة على مجموعة سيتي جروب وبضعة بنوك أخرى، ليس بغرض تشغيلها على المدى البعيد، وإنما للتأكُّد من وصول المنفعة كاملةً إلى دافعي الضرائب عندما تتعافَى تلك البنوك بفضل مساعدات


تأثير ليمان برازرز: السندات التجارية المرتفعة العائد



بعد سقوط ليمان برازرز في ١٥ سبتمبر ٢٠٠٨، ارتفَعَ سعر الفائدة على جميع الأصول عدا الأصول الأكثر أمانًا؛ ما ساهَمَ في الهبوط المفاجِئ للاقتصاد (المصدر: بنك الاحتياطي الفيدرالي بسانت لويس).

مجلس الاحتياطي الفيدرالي، إنْ تعافَتْ. وبالإحجام عن هذا الخطوة، كان ما فعلَتْه إدارةُ أوباما فعليًّا هو تقديم إعانات كبيرة وفعَّالة لحاملي أسهم، أصبحوا في وضعٍ يسمح لهم بالفوز في حالة تحسُّنِ الأمور، أما إذا أتَتِ الرياحُ بما لا تشتهي السفن، فثمة مَن سيتحمَّل الخسارةَ عنهم.

ولكن على الرغم من تنفيذِ خطة الإنقاذ المالي بشروطٍ أكثر سخاءً مما يجب، فقد كانت ناجحةً في مجملها؛ فقد نجَتِ المؤسساتُ المالية الكبرى، وارتدَّتْ ثقةُ المستثمرين، وبحلول ربيع عام ٢٠٠٩، كانت الأسواق المالية قد استعادَتْ وضْعَها الطبيعي إلى حدٍّ كبيرٍ، وأصبح في مقدور معظم المقترضين — وإن كان ليس في مقدورهم كلهم — الاقتراضُ مجدَّدًا بأسعارِ فائدةٍ معقولة إلى حدٍّ ما.

ولكن للأسف، لم يكن ذلك كافيًا؛ فلا يمكن أن يعُمَّ الرخاءُ دون نظامٍ ماليٍّ فعَّالٍ، ولكنَّ استقرارَ النظام المالي لا يُسفِر عن رخاءٍ بالضرورة. ما كانت الولايات المتحدة تحتاج إليه هو خطة إنقاذ للاقتصاد الحقيقي الذي يمثِّل الإنتاجَ والوظائفَ، على القدر

ذاته من القوة والكفاية كخطة الإنقاذ المالي. أما ما حصلَتِ الولاياتُ المتحدة عليه بالفعل فكان أقلَّ بكثيرٍ من هذا الهدف.

تدابير تنشيطية قاصرة

بحلول ديسمبر ٢٠٠٨، كان أعضاء فريق باراك أوباما الانتقالي يستعِدُّون لتولِّي إدارةِ الاقتصاد الأمريكي، وكان قد اتضح بالفعل أنهم يواجِهون احتمالاتٍ مخيفةً جدًّا؛ فهبوط أسعار المنازل والأسهم وجَّهَ ضربةً قاصمةً للثروات، وانخفَضَ صافي ثروة الأُسَر ١٣ تريليون دولار — وهو ما يعادِل تقريبًا قيمةَ إنتاج عامٍ كاملٍ من السلع والخدمات — على مدى عام ٢٠٠٨؛ وبطبيعة الحال تعرَّضَ الإنفاقُ الاستهلاكي لهبوطٍ حادٍّ، وتبعه إنفاقُ الشركات، الذي كان يعاني كذلك من آثار الضائقة الائتمانية؛ حيث لم يكن ثمة سببٌ للتوسُّع في شركةٍ اختفَى عملاؤها.

إذَنْ، ما الذي كان يتحتَّم علينا فعله؟ في المعتاد يكون خطُّ الدفاع الأول ضد نوبات الركود هو بنك الاحتياطي الفيدرالي، الذي يقلِّل عادةً أسعارَ الفائدة عندما يتعثَّر الاقتصاد، ولكن أسعار الفائدة القصيرة الأجل — التي يتحكَّم بها بنك الاحتياطي الفيدرالي في المعتاد — كانت قد وصلَتْ بالفعل إلى الصفر ولم يَعُدْ من الممكن خفْضُها أكثرَ من ذلك.

تركَنا هذا أمامَ خيار بديهي واحد؛ هو التنشيط المالي؛ أي زيادة الإنفاق الحكومي مؤقَّتًا أو تخفيض الضرائب أو كلَيْهما؛ بهدف دعم الإنفاق العام وخلق فرص عمل. وفي الواقع، فقد وضعَتْ إدارة أوباما قانونًا للتنشيط المالي وفعَّلَتْه، وهو قانون التعافي وإعادة الاستثمار الأمريكي. وللأسف، فإن المبلغ الذي وفَّره ذلك القانون — ٧٨٧ مليار دولار — كان أقلَّ كثيرًا من المبلغ اللازم لتأدية الغرض. لا شكَّ أنه خفَّفَ وطأةَ الركود، لكنه كان أقلَّ كثيرًا من القدر اللازم لاستعادة التوظيف الكامل للعمالة، أو حتى لبَثِّ إحساسٍ بالتقدُّم. والأسوأ من ذلك أنَّ فشَلَ التدابير التنشيطية في تحقيقِ نجاحٍ واضحٍ أدَّى إلى تقويضِ فكرة استخدام الإنفاق الحكومي لخلق فُرَصِ العمل من أساسها في أذهان الناخبين؛ ومن ثم لم تَنَلْ إدارةُ أوباما فرصةً لإعادة المحاولة.

قبل أن نصل إلى أسباب القصور البالغ للتدابير التنشيطية، اسمحوا لي أن أردَّ على اعتراضَين يواجِهُهما أمثالي في كثيرٍ من الأحيان. الاعتراض الأول هو ادِّعاء أن كلَّ ما نقوم

به هو تقديم الأعذار، وأن ما نفعله كله محاولةُ تبريرٍ لاحقةٌ لفشل سياستنا المفضلة. أما الاعتراض الثاني فهو قول إن أوباما قادَ عمليةَ توسُّعٍ هائلة للحكومة؛ ولذلك لا يمكن أن يكون من الصواب أن نقول إنه أنفَقَ أقلَّ من اللازم.

الإجابة على الادِّعاء الأول تتلخَّص في أن هذا الرأي «ليس» لاحقًا؛ فقد حذَّرَ كثيرٌ مِن الاقتصاديين منذ البداية من أن اقتراح الإدارة الأمريكية غير كافٍ على الإطلاق؛ فعلى سبيل المثال: بعد يوم واحد من التوقيع على قانون التدابير التنشيطية، صرَّحَ جوزيف ستيجليتز من جامعة كولومبيا (الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد) بالتالي:

> أعتقِدُ أنه ثمة اتفاقٌ واسِعُ النطاق — وإنْ لم يكن إجماعًا — بين خبراء الاقتصاد على أن حزمة التدابير التنشيطية التي تمَّ تمريرها جاءَتْ سيئةَ التصميم وقاصرةً. وأنا أعلم أنه ليس ثمة إجماعٌ على هذا الرأي، ولكن دعوني أحاوِل أن أشرح لكم ما أعنيه؛ أولًا: ينبغي أن يكون قصورُ هذه الحزم واضحًا ممَّا ذكرته للتوِّ؛ فهي تسعى إلى تعويض نقص الطلب الكلي، وهي أقل بكثير من أن تحقِّق هذا الغرضَ.

بالنسبة إليَّ كنتُ أعلِنُ عن بالغ سخطي على الملأ حينما بدأَتْ ملامحُ خطة الإدارة تتَّضِح، وكتبتُ:

> ترِدُنا المعلومات عن خطة أوباما التنشيطية شيئًا فشيئًا، ما يكفي لبدء وضْعِ تقديراتٍ تقريبيةٍ لآثارها. خلاصة القول هي التالي: نحن أمامَ خطة من شأنها أن تزيل أقلَّ من ٢ بالمائة من متوسط معدلات البطالة على مدى العامين المقبِلين، وربما أقل من ذلك بكثيرٍ.

وبعد إجراء عدد من العمليات الحسابية، خلصتُ إلى نتيجةٍ مفادها التصريح الذي استشهدتُ به في بداية هذا الفصل؛ حيث ذكرتُ أنني أخشى أن حُزَمَ التدابير التنشيطية القاصرة سوف تفشل في إحداث تعافٍ كافٍ، كما أنها ستقوِّض الدعوة السياسية لاتخاذ مزيدٍ من الإجراءات.

للأسف، لم نكن أنا أو ستيجليتز مخطئَين في مخاوفنا؛ فقد ارتفعَتِ البطالةُ إلى حدٍّ أعلى حتى ممَّا توقعْتُه — إذ بلغَتْ أكثرَ من ١٠ في المائة — ولكنَّ النتائجَ الاقتصادية وتداعياتها السياسية جاءَتَا في جوهرهما كما كنتُ أخشى تمامًا. وكما ترون بوضوحٍ،

كنَّا نحذِّر من عدم كفاية حزم التدابير التنشيطية منذ البداية، ولسنا نقدِّم الأعذارَ بعد وقوع المشكلة.

ماذا عن التوسُّع الهائل في الحكومة المفترض أنه حدث في عهد أوباما؟ حسنًا، لقد زادَ الإنفاقُ الفيدرالي كنسبةٍ مئويةٍ من الناتج المحلي الإجمالي بالفعل، من ١٩٫٧ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في السنة المالية ٢٠٠٧ ليصل إلى ٢٤٫١ في المائة في السنة المالية ٢٠١١. (تبدأ السنةُ المالية في الأول من أكتوبر من السنة التقويمية السابقة.) ولكنَّ هذا الارتفاعَ لا يعني ما يعتقده الكثيرون؛ لِمَ لا؟

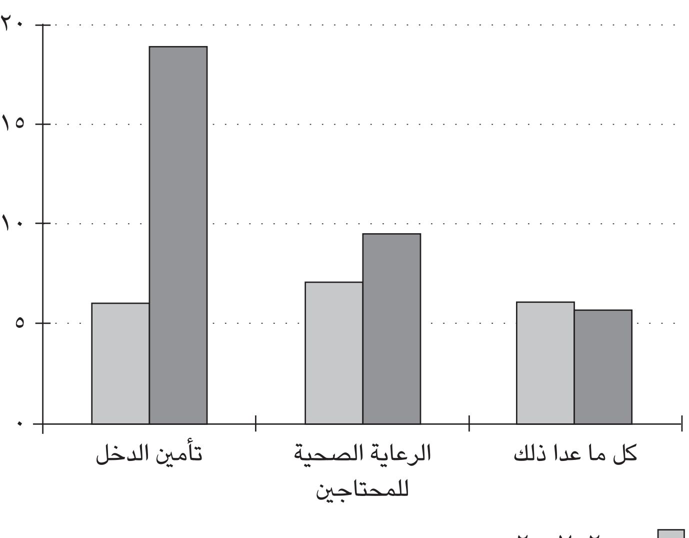
أولًا: أحد أسباب ارتفاع نسبة الإنفاق إلى الناتج المحلي الإجمالي هو أن الناتج المحلي الإجمالي كان منخفضًا. استنادًا إلى الاتجاهات السابقة، كان ينبغي أن نتوقَّعَ أن يصل نموُّ الاقتصاد الأمريكي إلى حوالي ٩ في المائة على مدى السنوات الأربع من ٢٠٠٧ إلى ٢٠١١؛ ولكن في الواقع، يمكن أن نقول إن الاقتصاد لم يشهد نموًّا يُذكَر؛ حيث إن التراجُعَ الحاد في ٢٠٠٧–٢٠٠٩ تبعه تعافٍ ضعيفٌ، لم يحقِّق بحلول عام ٢٠١١ سوى تعويضِ الفاقد. إذَنْ، فحتى النمو الطبيعي في الإنفاق الفيدرالي كان من شأنه أن يُنتج ارتفاعًا حادًّا في نسبة الإنفاق إلى الناتج المحلي الإجمالي، ويعود ذلك ببساطةٍ إلى أن معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي كان أقلَّ بكثيرٍ من وتيرته الطبيعية.

إلا أنه يمكن التأكيد على أن الفترة من ٢٠٠٧ وحتى ٢٠١١ شهدَتْ تسارُعًا استثنائيًّا في زيادة معدل الإنفاق الفيدرالي، غير أن ذلك لا يمثِّل توسُّعًا هائلًا في العمليات الحكومية؛ فقد كان السواد الأعظم من الإنفاق المرتفع موجَّهًا للمساعدات الطارئة للأمريكيين المحتاجين.

يوضِّح الشكل التالي حقيقةَ ما حدث، وذلك باستخدام بيانات مكتب الميزانية في الكونجرس. يقسِّم مكتبُ الميزانية في الكونجرس الإنفاقَ إلى عددٍ من الفئات؛ وقد استخلصتُ اثنتين منها — هما «تأمين الدخل» والرعاية الصحية للمحتاجين — وقارنتُهما بما عداهما؛ فقارنتُ معدلَ زيادة الإنفاق لكلِّ فئة من عام ٢٠٠٠ وحتى ٢٠٠٧ — أيْ في فترةٍ شهدتْ توظيفًا شبه كامل، تحت إدارة الحزب الجمهوري المحافظ — مع معدل زيادة الإنفاق من ٢٠٠٧ وحتى ٢٠١١، في ظلِّ الأزمة الاقتصادية.

«تأمين الدخل» يتضمَّن في الأساس إعاناتِ البطالة، وقسائمَ الغذاء، والإعفاءَ الضريبي على الدخل المكتسب؛ وهو ما من شأنه أن يساعِدَ الطبقةَ العاملة الفقيرة؛ أيْ إنه يتكوَّن من برامج مساعَدة الفقراء أو شبه الفقراء من الأمريكيين، والتي يمكن توقُّعُ زيادة





لقد ارتفعَتْ معدلات الإنفاق ارتفاعًا أسرع من المعتاد فعلًا، ولكنَّ كلَّ هذا الفرق يرجع إلى توسيعِ نطاق برامج شبكات الأمان استجابةً لحالة الطوارئ الاقتصادية (المصدر: مكتب الميزانية في الكونجرس).

الإنفاق عليها إذا ارتفَعَ عددُ الأمريكيين الذين يمرُّون بضائقة مالية. وفي الوقت نفسه، فإن برنامج الرعاية الصحية للمحتاجين برنامجٌ قائمٌ على تقييم الإمكانيات يهدف إلى مساعدة الفقراء وشبه الفقراء؛ لذلك من المتوقَّع أن يزيد الإنفاق فيه هو الآخَر إذا كانَتِ الأمةُ تمرُّ بأوقات عصيبة. ويمكننا أن نلاحظ على الفور من الشكل السابق أن التسارُعَ في معدل زيادة الإنفاق يمكن أن يُعزَى «كلُّه» إلى برامج تمثَّلَتْ بالأساس في مساعَداتٍ طارئةٍ للأشخاص الذين وقعوا في ضائقةٍ من جرَّاء الركود؛ فلا مجالَ للحديث عن انخراطِ أوباما في عمليةِ توسُّعٍ حكوميٍّ هائلة.

فماذا فعل أوباما؟ قُدِّرَتِ التكلفةُ الإجمالية لقانون التعافي وإعادة الاستثمار الأمريكي — وهو الاسم الرسمي الذي أُطلِق على خطة التدابير التنشيطية — بمبلغ ٧٨٧ مليار دولار، وإنْ كان بعضها تمثَّلَ في تخفيضاتٍ ضريبيةٍ كان من شأنها أن تحدُث على أيِّ حال. في الواقع، تألَّفَ ما يقارب ٤٠ في المائة من إجمالي المبلغ من تخفيضات ضريبية، كانت فعاليتها في تنشيط الطلب لا تكاد تبلغ نصفَ فعاليةِ الزيادة الحقيقية في الإنفاق الحكومي.

أما الجزء المتبقِّي من المبلغ، فتألَّف قسمٌ كبيرٌ منه من توفير التمويل لغرضِ توسيعِ نطاق إعانات البطالة، فيما وُجِّهَ قسمٌ آخَر للحفاظ على استمرارية الرعاية الصحية للمحتاجين، وتمثَّلَ قسم ثالث في معوناتٍ لحكومات الولايات والحكومات المحلية لمساعدتها على تجنُّب خفْضِ النفقات عند انخفاض عائداتها؛ ولم يوجَّهْ سوى جزءٍ صغير، إلى حدٍّ ما، إلى نوعيةِ الإنفاق التي عادةً ما يتَّجِه إليها تفكيرُنا عندما نتحدَّث عن التدابير التنشيطية؛ مثل بناء الطرق وإصلاحها وما إلى ذلك. لم يكن ثمة أيُّ وجهٍ من أوجه التشابُه بين خطة التدابير التنشيطية وإدارة تقدُّم الأشغال التي أنشأها روزفلت وقت الكساد الكبير. (في ذروتها، وظَّفتْ إدارةُ تقدُّم الأشغال ثلاثةَ ملايين أمريكي؛ أيْ حوالي ١٠ في المائة من قوة العمل، ومن شأن أيِّ برنامج بهذا الحجم في يومنا هذا أن يوظِّفَ ثلاثةَ عشر مليون عامل.)

ومع ذلك، يبدو ٨٠٠ مليار دولار مبلغًا كبيرًا لمعظم الناس؛ كيف يَعلم مَن أخذوا هذه الأرقام على محمل الجد أنه مبلغ غير كافٍ على الإطلاق؟ يحمل الجواب شِقَّين: معرفةً بالتاريخ، بالإضافة إلى تقديرٍ لحجمِ الاقتصاد الأمريكي.

لقد أخبرَنا التاريخُ أن الركودَ الذي يتبع الأزماتِ الماليةَ عادةً ما يكون شديدًا وقاسيًا وطويلَ الأمد؛ على سبيل المثال: شهدَتِ السويد أزمةً مصرفية عام ١٩٩٠، وعلى الرغم من تدخُّلِ الحكومة لإنقاذ البنوك، فقد أعقب تلك الأزمة ركودٌ اقتصادي خَفَضَ الناتجَ المحلي الإجمالي الحقيقي (بعد تعديله وفق معدلات التضخُّم) بنسبة ٤ في المائة، ولم يستعِدْ الاقتصادُ مستوى الناتج المحلي الإجمالي السابق للأزمة حتى عام ١٩٩٤. كانت ثمة أدلة وافرة تدعو إلى الاعتقاد بأن تجربة الولايات المتحدة ستكون على نفس القدر من السوء — إنْ لم تكن أسوأ — والسبب في ذلك (في جملةِ أمورٍ أخرى) هو أن السويد تمكَّنَتْ من التخفيفِ من حدَّةِ الركود عن طريق التصدير إلى النُّظُم الاقتصادية الأقل تعثُّرًا، بينما في

عام ٢٠٠٩ كان على الولايات المتحدة مواجَهةُ أزمة اقتصادية عالمية؛ لذلك كان التقييم الواقعي يشير إلى أن التدابير التنشيطية ستضطر إلى مواجَهةِ ثلاث سنوات أو أكثر من المعاناة الاقتصادية الشديدة.

والاقتصاد الأمريكي ضخم جدًّا؛ حيث يُنتج ما يُقَدَّر بنحو ١٥ تريليون دولار من السلع والخدمات سنويًّا. والآن فَلْنُعمِل تفكيرنا في الأمر؛ إذا كان الاقتصادُ الأمريكي سيواجِهُ أزمةً تستمر ثلاثَ سنوات، إذَنْ فحُزَم التدابير التنشيطية تسعى إلى إنقاذِ اقتصادٍ قيمته ٤٥ تريليون دولار — وهي قيمة إنتاجه على مدى ثلاث سنوات — بخطة تبلغ قيمتها ٧٨٧ مليار دولار؛ أيْ أقل بكثير من ٢ في المائة من إجمالي إنفاق الاقتصاد خلال تلك الفترة. فجأةً أصبحَ مبلغ ٧٨٧ مليار دولار لا يبدو كبيرًا، أليس كذلك؟

ثمة شيء آخَر: فقد وُضِعَت خطة التدابير التنشيطية بهدف إعطاء دفعةٍ قصيرةِ الأجل للاقتصاد، وليس لتقديم الدعم على المدى الطويل، وقد بلغ الأثر الإيجابي لقانون التعافي وإعادة الاستثمار الأمريكي على الاقتصاد ذروته في منتصف عام ٢٠١٠، ثم بدأ يتلاشى بسرعةٍ كبيرةٍ نسبيًّا. كان هذا سيبدو ملائمًا في حالة الركود القصير المدى، ولكن نظرًا لاحتمالية تعرُّضِ الاقتصاد لضربةٍ أطول أمدًا بكثيرٍ — وهو ما يحدث غالبًا بعد التعرُّض للأزمات المالية — فقد كان ذلك بمنزلة كارثة محققة.

كل هذا يدعونا لطرح السؤال التالي: لماذا كانَتْ خطةُ الإنقاذ قاصرةً إلى هذا الحدِّ؟

الأسباب

اسمحوا لي أن أقول دون مواربة إنني لا أنوي أن أقضي الكثيرَ من الوقت في إعادة النظر في قراراتِ بدايةِ عام ٢٠٠٩، والتي أصبحَتْ أمرًا واقعًا في هذه المرحلة؛ فهذا الكتاب معنِيٌّ بما يجب القيام به «الآن»، وليس بتوجيه الاتهامات فيما يتعلَّق بأخطاء الماضي. إلا أنني لا أستطيع أن أتجنَّبَ مناقَشةً وجيزةً لكيفية فشل إدارة أوباما — على الرغم من كونها كينزية من حيث المبدأ — إلى حدٍّ كبيرٍ في استجابتها التالية على الأزمة مباشَرةً.

ثمة نظريتان متنافستان حول سبب كوْنِ التدابير التنشيطية لأوباما قاصرةً إلى هذا الحد؛ تؤكِّد النظريةُ الأولى على أن السببَ هو القيود السياسية؛ فوفقًا لهذه النظرية، حصل أوباما على أقصى ما يمكن أن يصل إليه. وتَرى النظرية الأخرى أن الإدارة فشلَتْ في إدراك مدى فداحة الأزمة، كما فشلَتْ في تقدير التداعيات السياسية لمثل هذه الخطة القاصرة. أما نظريتي الخاصة، فهي أن الإجراءات السياسية اللازمة لاتخاذ تدابير

تنشيطية كافية كانت من الصعوبة بمكان، لكننا لن نعرف أبدًا ما إذا كان ذلك فعلًا ما حالَ دونَ تنفيذِ خطة وافية؛ لأن أوباما ومساعديه لم يحاولوا أصلًا التخطيطَ لتدابيرَ كبيرةٍ بما يكفي لتحقيق هذا الهدف.

ليس ثمة شكٌّ في أن البيئة السياسية كانَتْ قاسيةً جدًّا، ويعود السببُ وراء ذلك بدرجةٍ كبيرةٍ إلى قوانين مجلس الشيوخ الأمريكي؛ حيث يلزم الحصولُ على ٦٠ صوتًا لتجاوُزِ أيِّ مماطلةٍ سياسية. ويبدو أن أوباما قد وصل إلى منصبه متوقِّعًا دعْمَ الحزبين لجهوده الرامية لإنقاذ الاقتصاد، ولكنه كان مخطئًا تمامًا؛ فمنذ اليوم الأول، عارَضَ الجمهوريون أيَّ شيء وكُلَّ شيء اقترَحَه أوباما بلا هوادة، متَّبِعين سياسةَ الأرض المحروقة. في نهاية المطاف، استطاع أوباما أن يحصل على ٦٠ صوتًا عن طريق استمالة ثلاثة من أعضاء مجلس الشيوخ الجمهوريين المعتدلين، ولكنهم طالَبوا — مقابِلَ دعمهم — بخصم ١٠٠ مليار دولار من المساعدات الموجَّهة لحكومات الولايات والحكومات المحلية من المبلغ الذي رُصِد بمقتضى ذلك القانون.

ويرى العديد من المعلِّقين في المطالبة بتدابير تنشيطية أضيق نطاقًا دليلًا واضحًا على أنه لم يكن من الممكن صدورُ قانونٍ أوسع نطاقًا من ذلك، أما أنا فلا أرى ذلك دليلًا شديدَ الوضوح؛ أولًا: ربما يكون سلوكُ أعضاء مجلس الشيوخ الثلاثة ينطوي على شيء من المقايضة؛ فقد كان عليهم إظهارُ أنهم خفضوا شيئًا حتى يثبتوا أنهم ليسوا في موقف ضعف. إذَنْ فمِن المعقول أن نفكِّرَ في أن الحدَّ الحقيقي للتدابير التنشيطية لم يكن ٧٨٧ مليار دولار، وإنما أقل ممَّا رصدَتْه خطةُ أوباما بمبلغ ١٠٠ مليار دولار، أيًّا كان ما ترصده هذه الخطة؛ فلو كان أوباما طلب أكثرَ منذ البداية لَكان حصَلَ على أكثر ممَّا حصل عليه بالفعل، حتى إنْ لم يأخذ كلَّ ما طلب.

بالإضافة إلى ذلك، كان ثمة بديلٌ متاحٌ عوضًا عن استرضاء الجمهوريين الثلاثة؛ فكان يمكن لأوباما أن يمرِّرَ خطةَ تنشيطٍ ماليٍّ أكبر باستخدام إجراء التسوية، وهو إجراء برلماني يتجاوز خطر المماطلات السياسية؛ ومن ثم يقلِّل عددَ الأصوات اللازمة إلى ٥٠ صوتًا (لأنه في حالة التعادل يمكن لنائب الرئيس أن يُدلِيَ بالصوت الحاسم). في عام ٢٠١٠، استطاعَ الديمقراطيون أن يستخدموا تكتيكَ التسوية بالفعل لتمرير إصلاحات الرعاية الصحية، ولم يكن هذا التكتيك متطرِّفًا وفقًا للمعايير التاريخية؛ فقد مُرِّرَتْ جولتَا تخفيضات بوش الضريبية — في عامَيْ ٢٠٠١ و٢٠٠٣ — عن طريق التسوية،

ولم تحصل جولةُ عام ٢٠٠٣ إلا على ٥٠ صوتًا في مجلس الشيوخ، وأَدَلَى ديك تشيني بالصوت الحاسم.

إنَّ الزعم القائل إن أوباما حصل على كلِّ ما كان بوسعه الحصول عليه ينطوي على مشكلةٍ أخرى؛ فلم يُبْدِ أوباما وإدارته رغبةً في الحصول على قانون أوسع نطاقًا، بل على العكس، عندما كان مشروع القانون معروضًا على مجلس الشيوخ، أعلَنَ الرئيس أوباما أنه «بوجهٍ عامٍّ، وُضِعت هذه الخطة بالنطاق المناسِب، وهذا هو النطاق السليم.» وحتى يومنا هذا يدَّعِي مسئولو الإدارة أنَّ الخطة لم تُقَلَّص بسبب معارضة الجمهوريين، وإنما في ذلك الوقت لم يكن ثمة مَن يدرك أن ثمة حاجةً لخطة أكبر من ذلك بكثير. وحتى ديسمبر ٢٠١١، كان جاي كارني — السكرتير الصحفي للبيت الأبيض — يردِّد أشياءَ من هذا القبيل: «لم يكن ثمة خبيرٌ اقتصاديٌّ أكاديميٌّ واحدٌ من خبراء الاتجاه السائد في وول ستريت يعرف آنذاك — في يناير ٢٠٠٩ — مدى عُمْقِ الهاوية الاقتصادية التي وقعنا فيها.»

كما رأينا بالفعل، لم يكن ذلك صحيحًا على الإطلاق؛ فما الذي حدث فعلًا؟

حصل ريان ليزا من صحيفة ذا نيويوركر على مذكرةٍ معنِيَّة بالسياسة الاقتصادية أَعَدَّها لاري سامرز — الذي شغل بعدها بقليلٍ منصبَ كبيرِ الخبراء الاقتصاديين في إدارة أوباما — للرئيس المنتخب باراك أوباما في ديسمبر ٢٠٠٨، ونشرها للجمهور، وكان من الواضح أن تلك الوثيقة المؤلَّفة من سبع وخمسين صفحة كتَبَها عدد من الكتَّاب المتباينِي الآراء. ولكن ثمة فقرة كاشفة في [الفصل الأول: ما مدى سوء الوضع؟ – حياة خربة] تطرح الحجةَ المعارضة لاتخاذ تدابير تنشيطية واسعة النطاق، ظهر في هذه الفقرة ثلاثُ نقاط رئيسية؛ هي:

(١) يمكن لحزمةِ تعافٍ مُبالَغٍ فيها أن تثير الذُّعْرَ في الأسواق أو لدى الجمهور، وتفضي إلى نتائج عكسية.

(٢) ثمة حدٌّ لما يمكن للاقتصاد أن يستوعِبَه من «أولويات الاستثمار» خلال العامين المقبِلين.

(٣) أثناءَ التنفيذ الفعلي تكون زيادةُ تدابير التنشيط المالي غير الكافية أسهلَ من تقليص التدابير التنشيطية المالية المفرطة، ويمكننا — إنْ لزم الأمرُ — أن نتَّخِذَ المزيدَ من الخطوات.

مما سبق، نرى أن النقطة الأولى تنطوي على استحضارِ خطرِ «حرَّاس السندات»، الذي سنتحدث عنه بمزيدٍ من الاستفاضة في الفصل التالي، ولكن يكفي أن نقول إن هذا الخوف قد ثبت أنه لم يكن له مبرِّر. وكانت النقطة الثانية سليمةً تمامًا، ولكنها لم توضِّح سببَ منْعِ تقديم المزيد من المساعدات لحكومات الولايات والحكومات المحلية؛ ذكر جوزيف ستيجليتز في تصريحاته بعد صدور قانون التعافي وإعادة الاستثمار الأمريكي مباشَرةً أنه قدَّمَ «مساعدات فيدرالية قليلة، ولكنها غير كافية؛ إذَنْ فما سنحاول فعله هو تسريحُ المعلِّمين والاستغناء عن العاملين في قطاع الرعاية الصحية، بينما نوظِّف عمالَ بناء. إنه تصميم غريب بعض الشيء لتدابير تنشيطية.»

بالنظر كذلك إلى احتمالية طول أمد الركود، يمكننا أن نتساءل لماذا وضعوا حدًّا عامين فقط في الحسبان؟

وأخيرًا؛ النقطةُ الثالثة المعنِيَّة بإمكانية الزيادة فيما بعدُ كانت خاطئةً تمامًا، وكان هذا الخطأ واضحًا جدًّا — على الأقل بالنسبة إليَّ — حتى آنذاك؛ لذلك فقد كان ثمة سوءُ تقديرٍ سياسي جسيم من قِبَل الفريق الاقتصادي.

فلعدة أسبابٍ إذَنْ، يمكن أن نقول إن إدارة أوباما فعلَتِ التصرُّفَ الصائب، ولكن على نطاقٍ غير كافٍ على الإطلاق. وكما سنرى لاحقًا، كان ثمة قصورٌ مماثلٌ في أوروبا، ولكنْ لأسباب مختلفة إلى حدٍّ ما.

فشل ذريع في قطاع الإسكان

حتى الآن، تناولتُ بالحديث مسألةَ قصور عملية التنشيط المالي، ولكنَّ فشلًا كبيرًا وقَعَ في مجالٍ آخَر؛ وهو تخفيف أعباء الرهن العقاري.

قلتُ من قبلُ إنَّ ارتفاعَ مستويات الدَّيْن في قطاع الأُسَر سببٌ رئيسيٌّ في أن يكون الاقتصادُ عُرضةً للأزمات، وأن العامل الأهم في استمرار ضعف الاقتصاد الأمريكي هو أن الأُسَر تحاوِلُ سدادَ الديون عن طريق تقليل الإنفاق، في حين أنه لا يوجد مَن يرغب في زيادة الإنفاق لتعويض النقص. وهنا تستند السياسة المالية بالضبط إلى أنه من خلال زيادة الإنفاق الحكومي يمكن حماية الاقتصاد من السقوط في هوَّةِ الكساد العميق، أثناء تعافي الأُسَر المثقلة بالديون ماليًّا.

إلا أن هذه القصة تشير كذلك إلى طريقٍ بديلٍ، أو ربما يكون من الأفضل أن نعتبِرَه طريقًا مكمِّلًا للتعافي؛ ألَا وهو: خفض الديون مباشَرةً؛ فالديون في نهاية المطاف ليسَتْ ذاتَ كيان مادي، بل هي عَقْد، شيء مكتوب على الورق، وتعمل الحكومة على تنفيذه؛ فلِمَ لا نُعِيد كتابةَ هذه العقود؟

ولا تقولوا إن العقود مقدَّسة، ولا يمكن إعادة التفاوض بشأنها أبدًا. فالإفلاس المنظَّم، الذي يقلِّل من حجم الديون حينما يصير سدادُها مستحيلًا ببساطة، يمثِّلُ جزءًا راسخًا من نظامنا الاقتصادي؛ فالشركات تعلن إفلاسَها بصفةٍ روتينيةٍ — وغالبًا ما تكون طوعيةً — بموجب الفصل الحادي عشر من قانون الإفلاس الأمريكي؛ حيث تظلُّ عاملةً، ولكنها تكون قادرةً على إعادةِ كتابة بعض التزاماتها وتخفيضها. (أثناء كتابة هذا الفصل، أعلنت شركة الخطوط الجوية الأمريكية إفلاسها طوعًا للخروج من مأزقِ عقود النقابات العالية الكلفة.) ويمكن للأفراد كذلك أن يُعلِنوا إفلاسهم، وعادةً ما تُخفِّف عنهم التسويةُ عبءَ بعض الديون.

إلا أن معاملة القروض العقارية كانَتْ مختلفةً على مرِّ التاريخ عن معاملة سائر الديون مثل ديون بطاقات الائتمان؛ فكان الافتراض السائد دائمًا هو أنَّ أول ما يَحدث عندما لا تستطيع الأسرةُ سدادَ أقساط الرهن العقاري هو أن تفقد المنزل؛ وهذا يُنهِي الأمرَ في بعض الحالات، بينما في بعض الحالات الأخرى يمكن للمقرض أن يواصل مطاردة المقترض إذا كان سعْرُ المنزل أقلَّ من قيمة الرهن العقاري؛ إلا أنه في كلتا الحالتين، يتعرَّض أصحاب المنازل الذين لا يستطيعون تسديدَ الأقساط العقارية لحبس الرهن. ربما يكون هذا النظامُ لا بأسَ به في الأوقات العادية، ويعود ذلك جزئيًّا إلى أن الأشخاص الذين يعجزون عن تسديد أقساط الرهن العقاري يَلجئون عادةً إلى بيْعِ منازلهم بدلًا من انتظار حبس الرهن.

إلا أنَّ هذه ليسَتْ أوقاتًا عادية؛ ففي الظروف العادية قليلون نسبيًّا مِن أصحاب المنازل هم مَن تزيد ديونهم عن قيمة منازلهم، غير أن فقاعة الإسكان الكبيرة وانكماشها، تسبَّبَا في زيادة ديون أكثر من عشرة ملايين من أصحاب المنازل — أو ما يعادِل واحدًا من بين كلِّ خمسة قروضِ رهن عقاري تقريبًا — عن قيمة منازلهم، في حين أن الركود الاقتصادي المستمر لم يترك للعديدِ من الأُسَر سوى جزءٍ من دخْلِها السابق؛ ومن ثَمَّ، أصبح ثمة عددٌ كبيرٌ ممَّن لا يستطيعون سدادَ أقساطهم أو سدادَ قيمة الرهن العقاري من خلال بيع منازلهم، وهي وصفة أكيدة لنشر وباء حبس الرهن.

وحبس الرهن يجلب الوبالَ على جميع الأطراف المعنِيَّة؛ فصاحب المنزل يفقد منزله، ولكن نادرًا ما يحقِّق المقرِضُ ربحًا؛ وذلك لأن إجراءات تلك العملية مكلِّفة جدًّا، وأيضًا لأن البنوك تحاوِلُ بيعَ المنازل المحجوز عليها في سوقٍ منهارة. على ما يبدو، سيستفيد الجانبان من وجود برنامج يقدِّم للمقترضين المتعثِّرين بعضَ العون، وعلى الجانب الآخر، يجنِّب المقرِضين تكاليفَ حبس الرهن. سيعود ذلك بالنفع على أطراف أخرى كذلك؛ فعلى الصعيد المحلي، تصبح العقاراتُ المحجوز عليها المهجورة وبالًا على الأحياء؛ وعلى الصعيد الوطني، من شأن تخفيف أعباء الديون أن يحسِّنَ وضْعَ الاقتصاد الكلي.

إذَنْ كلُّ شيء على ما يبدو يستدعي وضْعَ برنامجٍ لتخفيف أعباء الديون، وقد أعلنَتْ إدارة أوباما بالفعل عن برنامج من هذا القبيل في ٢٠٠٩، ولكن كل هذا الجهد تحوَّلَ إلى ما يشبه دعابةً سمجةً؛ فقد حصل عددٌ قليلٌ جدًّا من المقترضين على مساعدات كبيرة، فيما وجَدَ آخَرون أنفسَهم غارقين أكثر في الدَّيْن نتيجةَ ما يتَّسِم به البرنامجُ من قواعدَ وأساليبِ عملٍ مفرطةِ التعقيد.

ماذا حدث؟ التفاصيل معقدة ومجهدة للفكر، لكن ملخَّص ما حدث هو أن إدارة أوباما لم تكن مؤمِنةً بهذا البرنامج قطُّ، وظلَّ المسئولون يعتقدون فترةً طويلةً من الوقت أنَّ كلَّ شيء سيصبح على ما يرام إذا استقرَّتِ البنوك. علاوةً على ذلك، كانوا متوجِّسين خيفةً من انتقاد اليمينيين للبرنامج ووصْفِه بأنه هبةٌ لِمَنْ لا يستحق، وأنه سيكون مكافأةً لأشخاصٍ تصرَّفوا بطريقةٍ غير مسئولة؛ ونتيجةً لذلك، كان البرنامجُ حريصًا جدًّا على تجنُّبِ أيِّ مظهرٍ من مظاهر الهبات، ما أدَّى في النهاية إلى تحوُّلِه إلى برنامجٍ غير صالح للاستخدام إلى حدٍّ كبير.

كان هذا إذَنْ مجالًا آخَر من المجالات التي أثبتَتْ فيها السياسةُ فشَلَها التامَّ في معالجةِ المشكلة.

الطريق المهجور

على مَرِّ الزمان، عادةً ما كان يَتْبَع الأزماتِ الماليةَ الاقتصادية ركودٌ طويلٌ، ولم تكن تجربةُ الولايات المتحدة منذ عام ٢٠٠٧ استثناءً للقاعدة. في الواقع، كانَتْ معدَّلات البطالة والنمو في الولايات المتحدة قريبةً بدرجةٍ ملحوظةٍ من المتوسط التاريخي للبلدان التي عانَتْ هذه النوعية من المشكلات؛ وبينما كانت الأزمة تحتدم، نشَرَ كلٌّ من كارمن راينهارت

(من معهد بيترسون للاقتصاد الدولي) وكينيث روجوف (من جامعة هارفرد) تأريخًا للأزمات المالية تحت العنوان الساخر «هذه المرة مختلفة» (لأنه في واقع الأمر لا يكون ثمة أيُّ اختلافٍ على الإطلاق). وقد أدَّتْ أبحاثهم إلى توقُّعِ القرَّاء المرورَ بفترةٍ طويلةٍ من ارتفاع معدلات البطالة، وبينما أخذَت القصةُ تتكشَّف، ذكَرَ روجوف أن الولايات المتحدة تعاني من «أزمة مالية حادة تقليدية».

ولكن لم يكن من المحتَّم أن تصلَ الأمورُ إلى هذه الدرجة، ولا يتحتم أن تظلَّ عليها؛ فثمة أشياء كان يمكن لصنَّاع السياسة أن يفعلوها في أيِّ وقتٍ خلال السنوات الثلاث الماضية، كان من شأنها أن تؤدِّي إلى تحسُّنٍ كبيرٍ في الأوضاع؛ فقد كانَتِ السياسة والتخبُّط الفكري — وليس الحقائق الاقتصادية الأساسية — هي التي أعاقَتِ اتِّخاذَ إجراءات فعَّالة.

لم يَزَلْ بابُ الخروج من الكساد والعودة إلى حالة التوظيف الكامل مفتوحًا على مصراعَيْه، فليس من المحتم علينا أن نتحمَّلَ هذه المعاناة.

الفصل الثامن

وماذا عن العجز؟

قد تكون ثمة بعض الأحكام الضريبية التي يمكن استخدامُها لتشجيع الشركات على التوظيف العاجل عوضًا عن الاكتفاء بالجلوس على مقاعد المتفرِّجين؛ وإننا ننظر في هذا الأمر.

إلا أنني أعتقد أنه من المهم أن ندرِكَ أننا إذا ما واصَلْنا مراكمةَ الديون — حتى في خضمِّ هذا التعافي — فسيفقد الناسُ ثقتَهم في الاقتصاد الأمريكي عند مرحلةٍ معينةٍ، بطريقةٍ من شأنها أن تفضي إلى وقوعنا في ركود مزدوج.

الرئيس باراك أوباما
قناة فوكس نيوز، نوفمبر ٢٠٠٩

بحلول خريف عام ٢٠٠٩، كان قد اتَّضَح بالفعل أنَّ مَن حذَّروا من كون خطة التدابير التنشيطية الأصلية ضئيلةً جدًّا كانوا على حقٍّ. صحيح أن الاقتصاد كان قد تجاوَزَ مرحلةَ السقوط الحر، إلا أن الانخفاض كان حادًّا، ولم تكن ثمة أيُّ علامات تشير إلى حدوثِ تعافٍ سريع بما يكفي للتعجيل بخفض نسبةِ البطالة الذي كان يحدث بوتيرة بطيئة جدًّا.

وكان هذا هو تحديدًا الوضعَ الذي دفَعَ المساعدين في البيت الأبيض في البداية إلى التفكير في اللجوء إلى الكونجرس لطلب المزيدِ من التدابير التنشيطية. ولكن ذلك لم يحدث؛ لماذا؟

أحد الأسباب التي أدَّتْ إلى ذلك كان خطأَ حُكْمهم على الأوضاع السياسية؛ فقد تحقَّقَتْ مخاوف البعض عندما خرجَتِ الخطةُ الأصلية للوجود؛ إذ قوَّضَ قصورُ التدابير التنشيطية الأولى فكرةَ التدابير التنشيطية بأكملها في أذهانِ معظم الأمريكيين، وشجَّعَ الجمهوريين على الإنعام في المعارضة الضارية.

إلا أنه كان ثمة سببٌ آخَر؛ فقد تحوَّل الكثير من النقاشات الدائرة في واشنطن من التركيز على البطالة إلى التركيز على الديون والعجز، وأصبحَت التحذيرات المتشائمة من خطر العجز المفرط عنصرًا رئيسيًّا في اتخاذ المواقف السياسية، وبدأ يستخدمها مَن يرون أنفسَهم مهِمِّين لإظهار أهميتهم. وكما يوضِّح الاقتباسُ الذي استخدَمْتُه في مقدمة هذا الفصل، فقد انخرَطَ أوباما نفسه في هذه اللعبة؛ ففي أول خطابٍ ألقاه عن حالة الاتحاد — في أوائل عام ٢٠١٠ — اقترَحَ تخفيضَ الإنفاق عوضًا عن طرح تدابير تنشيطية. وبحلول عام ٢٠١١، انتشَرَتْ في أنحاء البلاد تحذيراتٌ مروعة بوقوع كارثةٍ إن لم نعالج العجزَ على الفور (في مقابل اتخاذِ تدابير طويلة الأمد من شأنها ألَّا تزيد ركودَ الاقتصاد).

والغريب في الأمر أنه لم يكن ثمة دليلٌ — سواء أكان حينئذٍ أم في الوقت الحالي — يدعم تحوُّل التركيز من مشكلة الوظائف إلى قضية العجز؛ فبينما يُحدِث انعدامُ فُرَصِ العمل ضررًا حقيقيًّا ورهيبًا، فإن الضرر الذي يُلحقه العجزُ بأمةٍ مثل الولايات المتحدة في وضعها الحالي افتراضيٌّ في مجمله؛ فعبءَ الديون القابل للقياس أصغر بكثيرٍ ممَّا يمكن أن تصوِّرَه لنا تلك الخُطَبُ العصماء، كما أن التحذيرات المتعلِّقة بوقوعنا في نوعٍ من أزمات الديون ليس لها أيُّ سندٍ على الإطلاق. في الواقع، لقد أثبتَتِ الأحداثُ مرارًا وتكرارًا خطأَ توقُّعات صقور العجز، في حين أنَّ مَن جادَلوا بأن العجز لا يمثِّل مشكلةً في اقتصاد الكساد قد أثبَتُوا صحةَ أفكارهم باستمرارٍ؛ وعلاوةً على ذلك، فأولئك الذين اتخذوا قراراتٍ متعلِّقةً بالاستثمار بناءً على تنبؤات المتشائمين من العجز — مثل مورجان ستانلي في عام ٢٠١٠، أو بيمكو في عام ٢٠١١ — انتَهَى بهم الأمرُ إلى خسارة الكثير من النقود.

إلا أن الخوف المبالَغَ فيه من العجز ظلَّ محكِمًا قبضتَه على خطاب السياسة والسياسات، وسأحاول أن أشرح سببَ حدوث ذلك لاحقًا في هذا الفصل؛ ولكن اسمحوا لي أولًا أن أتحدَّثَ عمَّا قاله صقور العجز، وما حدث في الواقع.

حُرَّاس السندات الخَفِيُّون

> كنتُ أعتقد أنه إذا كان ثمة تناسُخٌ للأرواح، فسوف أرغب في أن أعود إلى الحياة في جسد رئيسٍ أو بابا أو لاعبِ بيسبول متميِّز. أما الآن، فأريدُ أن أعود في شكلِ سوقِ سندات، لأتمكَّنَ من إثارة ذُعْر الجميع.
>
> جيمس كارفيل
> المنسِّق الاستراتيجي لحملة كلينتون

في ثمانينيات القرن العشرين، صاغ إد يارديني، الخبير في اقتصاد الأعمال، مصطلحَ «حرَّاس السندات» للمستثمرين الذين يتخلَّون عن سندات البلاد — ما يقود إلى ارتفاعِ تكاليف الاقتراض — عندما يفقدون الثقةَ في سياسات البلاد النقدية أو المالية أو كلتيْهما. والدافع الرئيسي وراء الخوف من عجز الميزانية هو الخوف من هجوم حرَّاس السندات، وغالبًا ما يذهب دعاةُ التقشُّف المالي — الذي يتمثَّل في تخفيضاتٍ حادةٍ في الإنفاق الحكومي حتى في مواجهة حالة البطالة الجماعية التي تشهدها البلاد — إلى أنه يجب علينا أن ننفِّذَ ما يطالِبون به لإشباع سوق السندات.

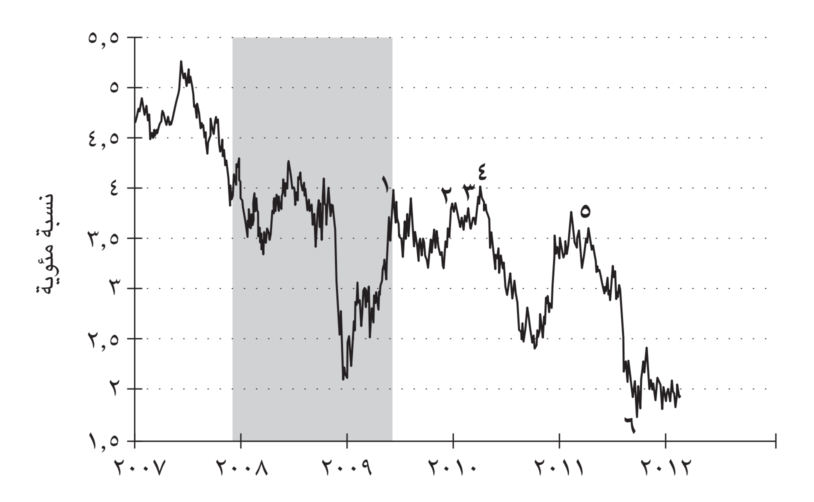
إلا أن السوق نفسها لا يبدو أنها تتَّفِق مع هذا الرأي، بل إنها تقول إنه على الولايات المتحدة أن تزيد من الاقتراض؛ حيث إن تكاليف الاقتراض في الولايات المتحدة منخفضة جدًّا في الوقت الحالي، بل إنها صارت بالسالب — بعد تعديلها وفقًا للتضخُّم — بحيث صارَ المستثمرون يدفعون رسومًا للحكومة الأمريكية فعليًّا للحفاظ على ثرواتهم. وبالمناسبة، هذه هي أسعار الفائدة الطويلة الأجل؛ ومن ثم فإن السوق لا تقول إن الأمور على ما يرام في الوقت الراهن فحسب، بل تضيف أيضًا أن المستثمرين لا يستشرفون أيَّ مشكلات كبيرة لأعوام قادمة.

يقول صقور العجز: لا بأس، سوف ترتفع تكاليفُ الاقتراض قريبًا إذا لم نخفض الإنفاقَ في الوقت الراهن؛ هذا يعني اتهام السوق بأنها مخطئة، وهذا مسموح به. ولكنَّ الغريبَ هنا — وهذا أرقُّ وصفٍ يمكن استخدامه في هذه الحالة — هو أنْ تبْني مطالِبَكَ

على ادِّعَاء أنه لا بد من تغيير السياسة لإشباع السوق، ثم ترفض الأدلةَ الواضحةَ على أن السوق نفسها لا تشارِكُكَ مخاوفَك.

ولم يكن في استمرار انخفاض أسعار الفائدة ما يشير إلى قُرْبِ انتهاء هذا العجز الكبير؛ فعلى مدار ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ و٢٠١٠ و٢٠١١، تسبَّبَ مزيجٌ من الإيرادات الضريبية المنخفضة وإنفاق الطوارئ — وكلاهما ناتج عن كساد الاقتصاد — في إجبارِ الحكومة على اقتراض أكثر من ٥ تريليونات دولار؛ ومع كل ارتفاعٍ طفيفٍ في هذه المعدلات خلال تلك الفترة، كانت بعضُ الأصوات المسموعة تُعلِن أن حرَّاس السندات قد وصلوا، وأن الولايات المتحدة على وشكِ أن تجد نفسها غيرَ قادرةٍ على الاستمرار في اقتراضِ كلِّ تلك النقود؛ إلا أن كلَّ تلك الارتفاعات الطفيفة عكسَتْ مسارَها بعد ذلك، وفي بداية عام ٢٠١٢ أصبحَتْ تكاليف الاقتراض في الولايات المتحدة قريبةً من أدنى مستوياتٍ لها على الإطلاق.

أسعار الاستحقاق الثابتة لسندات الخزانة ذات العشر سنوات



تشير المناطق المظلَّلة إلى فتراتِ الركود في الولايات المتحدة. بنك الاحتياطي الفيدرالي في سانت لويس research.stlouisfed.org (المصدر: مجلس محافظي بنك الاحتياطي الفيدرالي).

يوضِّح الشكل أعلاه أسعارَ الفائدة على السندات الأمريكية ذات العشر سنوات منذ بداية عام ٢٠٠٧، بالإضافة إلى حالاتِ رصدٍ مزعومة لحرَّاس السندات، وإليكم ما تشير إليه الأرقام الظاهرة على الرسم البياني:

(١) كَتبَتْ صحيفةُ وول ستريت جورنال مقالًا افتتاحيًّا تحت عنوان «حرَّاس السندات: عودة مراقِبي سياسات الولايات المتحدة»، يتنبَّأ بارتفاعٍ كبيرٍ في أسعار الفائدة ما لم يُخَفَّض العجزُ.

(٢) صَرَّح الرئيس أوباما لقناة فوكس نيوز بأننا قد نتعرَّض لركودٍ مزدوجٍ إذا واصَلْنا مراكمةَ الديون.

(٣) يتوقَّع مورجان ستانلي أن يدفعَ العجزُ أسعارَ سندات الخزانة ذات العشر سنوات إلى الارتفاع حتى تصل إلى ٥٫٥ في المائة بحلول نهاية عام ٢٠١٠.

(٤) نشرَتْ صحيفة وول ستريت جورنال — هذه المرة في قسم الأخبار وليس في المقال الافتتاحي — مقالًا بعنوان «مخاوف الديون تدفع أسعارَ الفائدة إلى الارتفاع»، ولا يقدِّمُ المقالُ أيَّ دليلٍ على أن الخوف من الديون — وليس آمال التعافي — كان هو المسئول عن الارتفاع البسيط في أسعار الفائدة.

(٥) يحذِّر بيل جروس في صندوق سندات بيمكو من أن الشيء الوحيد الذي يقيِّدُ أسعارَ الفائدة في الولايات المتحدة هو مشتريات بنك الاحتياطي الفيدرالي من السندات، ويتوقَّع حدوثَ ارتفاعٍ كبيرٍ في الأسعار عند انتهاءِ برنامج شراء السندات في يونيو ٢٠١١.

(٦) خَفضَتْ وكالةُ ستاندرد آند بورز تصنيفَ الحكومة الأمريكية، ساحِبةً بذلك التصنيفَ الممتاز الذي سبق أنْ منحَتْها إياه.

ومع حلول أواخر عام ٢٠١١، كانَتْ تكاليف الاقتراض في الولايات المتحدة قد بلغَتْ حدًّا أقلَّ من أي وقتٍ مضَى.

ومن المهم أن ندرِكَ أن المسألة لم تقتصِرْ على توقُّعاتٍ خاطئة، وهو ما يمكن أن يحدث للجميع بين الحين والآخَر؛ بل كانت بالأحرى تتعلَّق بكيفية النظرِ إلى العجز في ظلِّ ركود الاقتصاد. دعونا نتناوَل إذَنْ سببَ اعتقاد كثيرٍ من الناس صِدقًا أن الاقتراض الحكومي من شأنه أن يرفع أسعارَ الفائدة، ولماذا توقَّعَ الاقتصاد الكينزي — مُصِيبًا — أن هذا لن يحدث ما دام الاقتصادُ راكدًا.

فهْم أسعار الفائدة

لا يمكن أن يناصِرَ المرءُ النظريتين النقدية والكينزية في آنٍ واحد؛ على الأقل لا أستطيع تخيُّلَ كيف يمكن لأيِّ شخصٍ أن يفعل ذلك؛ لأنه إذا كان الهدفُ من السياسة النقدية هو إبقاء أسعار الفائدة منخفضة والسيولة مرتفعة؛ فالسياسة الكينزية لا بد أن تؤدِّي إلى رفع أسعار الفائدة.

في نهاية الأمر، فإن ١٫٧٥ تريليون دولار من سندات الخزانة المسكوكة حديثًا لَهِيَ أكثر مما يمكن طرحه في سوق السندات في وقت الركود، وما زلتُ لا أعرف مَن الذي سيشتريها. بالتأكيد، لن يشتريها الصينيون؛ كان ذلك سَيُسدِي نفعًا في أوقات الرخاء، أما الآن فما أُطلِق عليه «صيمريكا»، أو الاتحاد القائم بين الصين والولايات المتحدة، قد اقترَبَ من نهايته، وربما ينتهي بهما الأمرُ إلى شقاقٍ مريرٍ.

المشكلة هي أنه لا أحدَ سوى بنك الاحتياطي الفيدرالي يستطيع أن يشتري هذه السندات المسكوكة حديثًا، وأتوقَّعُ أنه ستتشبُّ في الأسابيع والأشهر المُقبِلة معركةٌ طاحنةٌ بين سياستنا النقدية وسياستنا المالية، حين تدرك الأسواقُ الكميةَ الهائلة من السندات التي سيكون على النظام المالي أن يستوعِبَها هذا العام؛ ومن ثَمَّ، سيؤدِّي ذلك إلى دفع أسعار السندات إلى الهبوط، وأسعار الفائدة إلى الارتفاع؛ مما سيؤثِّر على فوائد قروض الرهن العقاري؛ وهو عكس ما يحاوِل بن برنانكي تحقيقَه في بنك الاحتياطي الفيدرالي تمامًا.

نيال فيرجسون، أبريل ٢٠٠٩

يعبِّر هذا الاقتباسُ المنقول عن نيال فيرجسون — وهو مؤرِّخ وضيف مألوف في البرامج التليفزيونية يكتب كثيرًا عن الاقتصاد — باقتضابٍ عمَّا كان الكثيرون، ولا يزالون، يعتقدونه بشأن الاقتراض الحكومي؛ فهُم يظنون أنه سيرفع أسعارَ الفائدة بلا ريب؛ لأنه يمثِّل طلبًا إضافيًّا على موارد شحيحة — وهي القروض في هذه الحالة — وستؤدِّي هذه الزيادةُ في الطلب إلى رفْعِ أسعار الفائدة. ويمكن اختصار ذلك كله في سؤالٍ واحدٍ هو: من أين تأتي النقود؟

في الواقع، من المنطقي طرح هذا السؤال عندما يكون الاقتصاد في حالةِ تشغيلٍ كاملٍ أو قريبٍ منها، لكن حتى في ذلك الحين، من غير المنطقي أن نقول إن الإنفاق بالاستدانة يعمل في غير صالح السياسة النقدية، وهو ما بَدَا أنَّ فيرجسون يزعمه. ومن الخطأ تمامًا توجيه هذا السؤال عندما يكون الاقتصادُ في حالة كسادٍ، على الرغم من خفض بنك الاحتياطي الفيدرالي أسعارَ الفائدة التي يستطيع التحكُّم بها وصولًا إلى الصفر؛ أيْ عندما نقع في فخِّ السيولة، الذي كنَّا قد وقَعْنا فيه بالفعل عندما أدلى فيرجسون بتلك التصريحات (في مؤتمر برعاية نادي القلم ومجلة نيويورك ريفيو أوف بوكس)، وما زلنا واقعين فيه حتى يومنا هذا.

وكما ذكرتُ في الفصل الثاني، يحدث فخُّ السيولة عندما تصل الفائدةُ إلى الصفر، ويظلُّ سكَّانُ العالم جميعًا مُحجِمين عن شراء ما يوازي حجْمَ إنتاجهم. وبالِمثل، يصبح ما يرغَبُ الناسُ في ادِّخَاره — أيْ حجم الدخل الذي لا يرغبون في إنفاقه على الاستهلاك الحالي — أكبرَ من كميةِ الأعمال التي يُبْدُون استعدادًا للاستثمار فيها.

وقد قُمتُ بالرَّدِّ على تصريحات فيرجسون بعد مرور بضعة أيام، محاوِلًا شرْحَ هذه النقطة كالآتي:

> في الواقع، بدأَتْ تلوح أمامنا بوادرُ فائضٍ في المعروض مِن المدَّخَرات، حتى في ظلِّ انخفاض أسعار الفائدة إلى الصفر؛ وهذه هي مشكلتنا.
>
> فما الذي يفعله الاقتراض الحكومي؟ يعطي الاقتراضُ الحكومي بعضَ تلك المدَّخرات الفائضة مكانًا للذهاب إليه؛ وفي تلك الأثناء، يزيد من الطلب الكلي، والناتج المحلي الإجمالي بالتبعية؛ فهو «لا يزاحِم» الإنفاقَ الخاص، على الأقل ليس حتى يُمتَصَّ الفائض المعروض من المدَّخَرات؛ وهو ما يعني خروجَ الاقتصاد من فخِّ السيولة.
>
> ثمة مشكلات حقيقية متعلِّقة بالاقتراض الحكومي الواسع النطاق؛ تتمثَّل في الأساس في أثره على عبء الدَّيْن الحكومي. لا أودُّ أن أهوِّنَ مِن أمر هذه المشكلات؛ فبعض البلدان — مثل أيرلندا — أُجبِرت على الانكماش المالي حتى في مواجهة ركود شديد، ولكن تظلُّ حقيقةُ مشكلتنا الحالية هي — في الواقع — مشكلةَ فائض مدَّخَرات في جميع أنحاء العالم يبحث عن جهةٍ يستقِرُّ فيها.

لقد اقترضَتِ الحكومةُ الفيدرالية حوالي ٤ تريليونات دولار منذ أن كتبتُ هذا الكلام، والحقيقة أن أسعار الفائدة انخفضَتْ.

فمن أين جاءَتِ النقودُ اللازمة لتمويل كلِّ هذا الاقتراض؟ من القطاع الخاص في الولايات المتحدة، الذي كان ردُّ فعْلِه إزاءَ الأزمة المالية هو زيادة الادِّخار وتقليل الاستثمار؛ فالميزان المالي للقطاع الخاص — أيِ الفارق بين الادِّخَار والإنفاق الاستثماري — ارتفَعَ من −٢٠٠ مليار دولار في السنة قبل الأزمة إلى تريليون دولار في السنة في الوقت الراهن.

قد تتساءلون: ماذا كان سيحدث لو لم يقرِّرِ القطاعُ الخاص زيادةَ الادِّخار وتقليل الاستثمار؟ ولكن الإجابة هي: في هذه الحالة ما كان الاقتصاد ليُصبح راكدًا؛ وما كانت الحكومة لِتَجِدَ نفسها أمام هذا العجز الكبير. باختصارٍ، لقد كان الأمرُ بالضبط كما تنبَّأَ أولئك الذين فهموا منطقَ فخِّ السيولة؛ ففي اقتصادِ الكساد، لا يتنافَسُ عجزُ الميزانية مع القطاع الخاص على التمويل؛ ومن ثم لا يدفع أسعارَ الفائدة إلى الارتفاع؛ كل ما في الأمر أن الحكومة تحاوِل أن تجد استخدامًا لفائض مدَّخَرات القطاع الخاص؛ أيِ الجزء الفائض ممَّا يريد القطاعُ الخاص أن يدَّخِره بعد اقتطاع الجزء الذي يرغب في استثماره. وكان لأداء الحكومة هذا الدورَ تأثيرٌ حاسمٌ؛ لأنه من دون العجز في الموازنة العامة، كانَتْ محاولةُ القطاع الخاص تقليلَ ما ينفق عمَّا يكسب ستتسبَّب في الوقوع في كساد عميق.

ولسوء حظِّ حالة الخطاب الاقتصادي — وواقع السياسة الاقتصادية بالتبعية — كان المنذرون من الفناء المالي لا يلينون في آرائهم؛ فعلى مدى السنوات الثلاث الماضية، قدَّموا عذرًا تلو الآخَر لعدم ارتفاع أسعار الفائدة — فتارةً يعلِّلون ذلك بأن بنك الاحتياطي الفيدرالي يشتري الديونَ، وتارةً أخرى يُلقون باللائمة على المتاعب في أوروبا، وهكذا دواليك — بينما يرفضون بإصرارٍ الاعترافَ بأنَّ كلَّ ما في الأمر هو أنهم قدَّموا تحليلًا اقتصاديًّا خاطئًا.

وقبل أن أمضي قدمًا، اسمحوا لي أن أجيب على سؤالٍ ربما خَطَر ببالِ بعض القرَّاء فيما يتعلَّق بالشكل السابق؛ ألَا وهو: ما الذي تسبَّبَ في تذبذُبِ أسعار الفائدة الذي يظهر في هذا الرسم البياني؟

تكمن الإجابةُ على هذا التساؤل في التمييز بين أسعارِ الفائدة الطويلة الأجل وأسعار الفائدة القصيرة الأجل؛ فأسعار الفائدة القصيرة الأجل هي ما يمكن لِبَنْك الاحتياطي الفيدرالي أن يتحكَّمَ به، وقد ظلَّتْ قريبةً من الصفر منذ أواخر عام ٢٠٠٨ (في وقتِ كتابة هذه السطور، كان سعرُ الفائدةِ على أذونِ الخزانة التي تصدر لثلاثة أشهر هو ٠٫٠١

في المائة)، إلا أن العديد من المقترضين — بما في ذلك الحكومة الفيدرالية — يرغبون في تثبيت سعرٍ معيَّنٍ لأجلٍ أطول، ولن يشتري أحدٌ سندًا مدته عشر سنوات مثلًا بفائدةٍ قدرها صفر، حتى إن كانَتْ أسعار الفائدة القصيرة الأجل هي صفر. لماذا؟ لأن هذه المعدلات من الممكن — ومن المؤكَّد في نهاية المطاف — أن ترتفع من جديدٍ؛ ومن ثَمَّ فلا بد من تعويض الشخص الذي يربط نقودَه في سنداتٍ طويلةِ الأجل عن احتمال ضياع فرصة الحصول على عائداتٍ أعلى عند ارتفاع معدلات الفائدة القصيرة الأجل مرةً أخرى، هذا إنِ ارتفعَتْ.

إلا أن حجم ما يطلبه المستثمرون تعويضًا عن نقودهم في سنداتٍ طويلةِ الأجل يعتمد على متى يتوقَّعون لمعدلات الفائدة على السندات القصيرة الأجل أن ترتفع، وإلى أيِّ مدًى؛ ويعتمد هذا بدوره على توقُّعات التعافي الاقتصادي، وتحديدًا على توقُّع المستثمرين لتوقيتِ خروج الاقتصاد من فخِّ السيولة، وازدهاره بما يكفي لبدء بنك الاحتياطي الفيدرالي في رفع أسعار الفائدة منعًا لاحتمال التضخُّم.

إذَنْ فأسعار الفائدة التي رأيناها في الشكل السابق تعكس وجهاتِ النظر المتغيِّرة حول مدى استمرار الاقتصاد في وضع الركود. كان ارتفاع أسعار الفائدة خلال ربيع عام ٢٠٠٩ — الذي ارتأَتْ فيه صحيفةُ وول ستريت جورنال قدومًا لحرَّاس السندات — يُعزَى في الواقع إلى التفاؤل بأن الأسوأ قد مضى وأن التعافي الحقيقي أصبح على مرمى حجر؛ ومع تلاشي هذا الأمل، تراجَعَتْ أسعارُ الفائدة؛ ثم دفعَتْ موجةٌ ثانية من التفاؤل في أواخر عام ٢٠١٠ أسعارَ الفائدة إلى الارتفاع، ولكنها ما لبثَتْ أنْ خبَتْ بدورها. وفي وقتِ كتابة هذه السطور، الأمل ضعيف، وتُقابله أسعارُ فائدة منخفضة.

ولكن مهلًا، هل هذا هو كلُّ ما في الأمر؟ يبدو ذلك صحيحًا بالنسبة إلى الولايات المتحدة، ولكن ماذا عن اليونان أو إيطاليا؟ إنهما أبعدُ منَّا عن الوصول للتعافي، ولكنَّ أسعارَ الفائدة لدَيْهما ارتفعَتْ كثيرًا؛ فلماذا؟

سأقدِّم الإجابةَ الكاملة على هذا السؤال عندما أتناوَلُ أوروبا بالمناقشة المتعمِّقة في الفصل العاشر، ولكنني سأقدِّم لكم فيما يلي لمحةً مختصرةً.

إذا قرأتم ردِّي على فيرجسون الموجود أعلاه، فسوف تلاحظون أنني قد اعترفْتُ بأن عبءَ الدَّيْن العام يمكن أن يمثِّلَ مشكلةً؛ ليس لأن اقتراضَ الحكومة الأمريكية سيتنافس مع القطاع الخاص للحصول على التمويل عمَّا قريب، وإنما لأن الدَّيْن الحكومي إذا ارتفَعَ بالقدر الكافي قد يضع ملاءتها المالية موضعَ تساؤلٍ، ويَثْني المستثمرين عن شراء

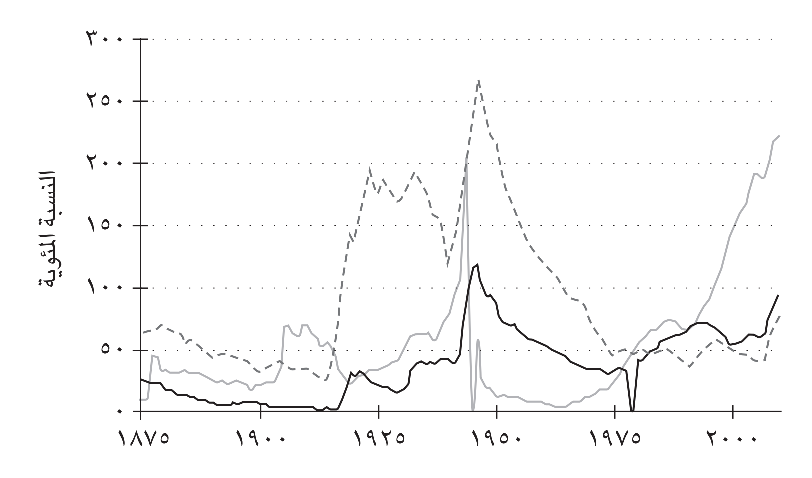
سندات الحكومة خشية تخلُّفها عن الدفع في المستقبل؛ وهذا التخوُّف من العجز عن السدادِ هو السببُ الكامِنُ وراءَ ارتفاع أسعار الفائدة على بعض الديون الأوروبية.

إذَنْ هل تقع الولايات المتحدة حاليًّا في خطر العجز عن السداد، أو هل من المحتمل أن يُنظَر إليها على هذا الأساس عمَّا قريب؟ وفقًا لسوابق التاريخ، لا؛ فعلى الرغم من ضخامة العجز والديون في الولايات المتحدة، فكذلك الاقتصاد الأمريكي ضخم؛ ونسبةً إلى حجم هذا الاقتصاد الهائل، نجد أننا لم نغرق في الديون مثلما غرقت بلدان عدة مسبقًا — ومنها الولايات المتحدة — دون أن يجتاح الذُّعْرُ سوقَ سنداتها. الطريقة المعتادة لقياس الدَّيْن الحكومي للدولة هي أن نَقْسِمَه على الناتج المحلي الإجمالي لهذا البلد — وهو القيمة الإجمالية للسلع والخدمات التي ينتجها اقتصادُ البلاد سنويًّا — وذلك لأن الناتج المحلي الإجمالي في الواقع يمثِّل القاعدة الضريبية للحكومة أيضًا. يوضِّح الشكلُ التالي المستوياتِ التاريخيةَ للدَّيْن الحكومي كنسبةٍ مئويةٍ من الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة والمملكة المتحدة واليابان؛ وعلى الرغم من ارتفاع ديون الولايات المتحدة كثيرًا في الآونة الأخيرة، فهي لا تزال دونَ المستويات التي شهدناها في الماضي، وأقلَّ بكثير من المستويات التي شهدَتْها بريطانيا في جزءٍ كبيرٍ من تاريخها الحديث، والتي مرَّتْ كلها دون أن تواجِهَ أيَّ هجمةٍ من حرَّاس السندات.

وإن حالة اليابان — التي ما برحَتْ ديونها ترتفع منذ تسعينيات القرن العشرين — لَتستوجِبُ الذِّكْرَ؛ فاليابان — مَثَلها في ذلك مَثَل الولايات المتحدة اليوم — أُشِيرَ إليها مرارًا وتكرارًا على مدى العقد الماضي أو ما يزيد عنه، على أنها بلد على شفا أزمةِ ديونٍ؛ غير أن الأزمة الموعودة لا تأتي، ووصَلَ سعرُ الفائدة على سندات العشر سنوات اليابانية حاليًّا إلى حوالي ١ في المائة، وخسر المستثمرون الذين راهنوا على ارتفاع أسعار الفائدة اليابانية في المستقبل أموالًا طائلة، لدرجة أن بيع السندات الحكومية اليابانية على المكشوف أصبَحَ معروفًا باسم «تجارة الموت». وكان لِمَنْ دَرَسَ التجربةَ اليابانية أن يتصوَّرَ ما يمكن أن يحدث عندما خفضت وكالة ستاندرد آند بورز التصنيفَ الائتماني للولايات المتحدة العامَ الماضي — فعليًّا لا شيء — ذلك لأنها خفضَتِ التصنيفَ الائتماني لليابان عام ٢٠٠٢ ولم يحدث شيءٌ أيضًا.

ولكن ماذا عن إيطاليا وإسبانيا واليونان وأيرلندا؟ كما سنرى، لم تغرق أيٌّ منها في الدَّيْن كما فعلَتْ بريطانيا لجزءٍ كبيرٍ من القرن العشرين، أو كما أصبحَتِ اليابان الآن؛ ولكن من المؤكَّد أنها تواجِهُ هجمةً من حرَّاس السندات. فما هو الفارق؟





مستويات الدَّيْن الأمريكي مرتفعة، ولكنها ليسَتْ فائقةَ الارتفاع وفقًا للمقاييس التاريخية (المصدر: صندوق النقد الدولي).

والإجابة — التي سوف تحتاج إلى الكثير من الشرح — هي أنَّ ثمة اختلافًا كبيرًا بين أنْ تقترض بعملتك المحلية وأن تقترض بعملة أجنبية؛ فكلٌّ من بريطانيا والولايات المتحدة واليابان تقترض بعملتها المحلية؛ أيِ الجنيه الاسترليني والدولار والين بالترتيب. وعلى النقيض من ذلك، فإيطاليا وإسبانيا واليونان وأيرلندا لا تمتلك عملات خاصة بها من الأساس في هذه المرحلة، وديونها باليورو؛ وهو — كما تبيَّنَ — ما جعَلَها عرضةً لنوبات الذُّعْر المصرفي، وسوف نتناول هذه القضيةَ بمزيدٍ من التفصيل لاحقًا.

وماذا عن عبء الديون؟

لنفترِضْ أن حرَّاس السندات لن يظهروا ويتسبَّبوا في حدوث أزمة؛ حتى إذا افترَضْنا هذا، أَلَا ينبغي أن يساوِرَنا القلقُ إزاءَ عبء الديون الذي سنتركه للمستقبل؟ الإجابة القاطعة هي «نعم، ولكن …» نعم، فالديون التي نراكمها الآن — بينما نحاوِلُ أَنْ نتعايَشَ مع تداعيات الأزمة المالية — ستمثِّل عبئًا على المستقبل؛ ولكنَّ العبءَ أقلُّ بكثيرٍ ممَّا يشير إليه الخطابُ الحماسي الذي يتبنَّاه صقورُ العجز.

الأمر المحوري الذي يجب وضعه في الاعتبار هو أن الخمسة تريليونات دولار أو نحوها من الديون التي ركمَتْها الولايات المتحدة منذ بداية الأزمة، والتريليونات الأخرى التي سنركمها بالتأكيد قبل أن ينتهي هذا الحصارُ الاقتصادي؛ لن يلزم تسديدُها بسرعةٍ، بل لن يلزم تسديدها من الأساس. في الواقع، لن تحدث مأساةٌ إنِ استمَرَّ الدَّيْنُ في النمو واقعيًّا، ما دام أنه ينمو بمعدلٍ أقلَّ من التضخُّم والنموِّ الاقتصادي مجتمعَيْن.

لتوضيح هذه النقطة، فَلْنُنْعم النظرَ فيما حدَثَ لديون الحكومة الأمريكية التي بلغَتْ ٢٤١ مليار دولار عند نهاية الحرب العالمية الثانية؛ لا يبدو ذلك مبلغًا كبيرًا وفقًا للمعايير الحديثة، ولكن الدولار كان قيمته أكبر بكثيرٍ في ذلك الوقت، وكان الاقتصاد أصغرَ كثيرًا؛ لذلك بلغ حجم ذلك الدَّيْن نحو ١٢٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي (مقارَنةً بالديون الفيدرالية والحكومية والمحلية مجتمعةً التي بلغت ٩٣٫٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية عام ٢٠١٠). كيف سُدِّدَ ذلك الدَّيْن؟ الإجابة هي أنه لم يُسَدَّد.

عوضًا عن ذلك، كانت ميزانيات الحكومة الفيدرالية شبه متوازنة في السنوات التالية؛ ففي عام ١٩٦٢، كان الدَّيْن بنفس الحجم الذي كان عليه تقريبًا في ١٩٤٦، إلا أن نسبة الدَّيْن إلى الناتج المحلي الإجمالي كانَتْ قد انخفضَتْ ٦٠ في المائة، وذلك بفضل مزيجٍ من التضخُّم الطفيف والنمو الاقتصادي الكبير؛ وظلَّتْ نسبةُ الدَّيْن إلى الناتج المحلي الإجمالي في تراجُعٍ خلال الستينيات والسبعينيات من القرن العشرين، على الرغم من أن الحكومة الأمريكية تعرَّضَتْ لبعض العجز في تلك الحقبة؛ ولم تبدأ الديونُ في النموِّ بوتيرةٍ أسرع من الناتج المحلي الإجمالي إلا عندما زادَ العجزُ كثيرًا في عهدِ رونالد ريجان.

الآن دعونا ننظر إلى ما يعنيه كلُّ هذا بالنسبة إلى العبء المستقبلي من الديون التي نركمها الآن؛ لن يكون علينا تسديد تلك الديون أبدًا، كل ما علينا فعله هو دفع ما يكفي

من الفائدة على تلك الديون بحيث يكون معدل نمو الديون أبطأ كثيرًا من معدل نمو الاقتصاد.

إحدى طرق تحقيقِ ذلك ستكون من خلال دفْعِ ما يكفي من الفائدة حتى تظلَّ القيمةُ الحقيقية للديون — بعد تعديلها وفقًا للتضخُّم — ثابتةً؛ ما يعني أن نسبةَ الدَّيْن إلى الناتج المحلي الإجمالي ستنخفض باطِّرادٍ مع نموِّ الاقتصاد. وللقيام بذلك، سيكون علينا دفْعُ قيمةِ الدَّيْن مضروبةً في السعر الحقيقي للفائدة، وهو سعر الفائدة بعد طرْحِ نسبةِ التضخُّم. والواقع أن الولايات المتحدة تبيع «أوراقًا ماليةً محميةً من التضخُّم» تعوِّض أثرَ التضخُّم تلقائيًّا؛ ومن ثَمَّ، يقيس سعرُ الفائدة على هذه السندات سعرَ الفائدة الحقيقي المتوقَّع للسندات العادية.

في الوقت الراهن، وصَلَ سعرُ الفائدة الحقيقي على سندات العشر سنوات — المقياس المعتاد لتناوُلِ مثل هذه الأمور — إلى نسبةٍ تقلُّ قليلًا عن الصفر. حسنًا، يعكس هذا الوضعُ الاقتصادي المتردِّي، وأن هذا السعرَ سوف يرتفع يومًا ما؛ لذلك ربما يتعيَّن علينا أن نستخدم سعرَ الفائدة الحقيقي الذي كان سائدًا قبل الأزمة، والذي كان نحو ٢٫٥ في المائة. ما مقدار العبء الذي سيمثِّله الدَّيْنُ الزائد الذي أضفناه منذ بداية الأزمة، والبالغ ٥ تريليونات دولار، إذا اضطرَّتِ الحكومةُ لدفع هذا القدر من الفائدة؟

الإجابة هي ١٢٥ مليار دولار سنويًّا. قد يبدو هذا رقمًا كبيرًا، لكنْ داخلَ اقتصاد يبلغ حجمه ١٥ تريليون دولار سنويًّا يعادل هذا الرقم نسبةً مقدارُها أقل من واحد بالمائة من الدخل القومي. ليست الفكرة هنا هي أن الدَّيْن لا يفرض أي عبء على الإطلاق، وإنما أن أرقام الديون الصادمة ليسَتْ كارثيةً بالقدر المزعوم في كثيرٍ من الأحيان. وبمجرد أن تدركوا ذلك، ستدركون كذلك مدى خطأ تحويلِ محور المشكلة من فُرَصِ العمل إلى العجز.

حماقة التركيز على العجز القصير الأجل

عندما تحوَّلَ تركيزُ الخطاب السياسي عن فُرَصِ العمل إلى العجز — وهو ما حدَثَ في أواخر عام ٢٠٠٩ كما رأينا، وفي الواقع شاركَتْ إدارةُ أوباما فيه — نتَجَ عن هذا وضْعُ حدٍّ لمقترحات زيادة التدابير التنشيطية والتحرُّك فعليًّا نحو خفض الإنفاق. ومن الجدير بالذكر أن حكومات الولايات والحكومات المحلية أُجبِرتْ على خفض الإنفاق

بدرجةٍ كبيرةٍ تزامُنًا مع نفاد نقود التدابير التنشيطية، فاتجهتْ إلى تقليص الاستثمارات العامة وتسريح مئات الآلاف من المعلمين، وكانت ثمة مطالِبُ بتخفيضاتٍ أكبر بكثيرٍ؛ نظرًا لاستمرار العجز الضخم في الميزانية.

هل كان ذلك التصرُّفُ منطقيًّا من المنظور الاقتصادي؟

فَلْنفكِّر في الأثر الاقتصادي لخفض الإنفاق بمقدار ١٠٠ مليار دولار عندما يقع الاقتصاد في فخِّ السيولة؛ ما يعني — مجدَّدًا — استمرارَ الكساد على الرغم من أن أسعار الفائدة التي يستطيع بنكُ الاحتياطي الفيدرالي التحكُّم بها قد وصَلَتْ بالفعل إلى الصفر، ولم يَعُدْ بإمكانه أن يقلِّلَ أسعارَ الفائدة أكثرَ من ذلك لتعويض الكساد الناتج عن خفض الإنفاق. وَلْنتذكرْ أن الإنفاق يساوي الدخل؛ ومن ثم فإن انخفاض المشتريات الحكومية يقلِّل الناتجَ المحلي الإجمالي ١٠٠ مليار دولار مباشَرةً، ومع انخفاض الدخل، سيعمد المواطنون إلى تخفيض نفقاتهم الخاصة؛ ما يؤدِّي إلى مزيدٍ من الانخفاض في الدخل، والمزيد من الخفض في النفقات، وهكذا دواليك.

حسنًا، فَلْنتوقف هنا قليلًا: سوف يحتجُّ بعضُ الناس على الفور قائلين إن انخفاضَ الإنفاق الحكومي يعني انخفاض العبء الضريبي في المستقبل؛ أليس من الممكن إذنْ أن يزداد إنفاق القطاع الخاص عوضًا عن أن ينخفض؟ أَلَنْ يؤدِّي خفضُ الإنفاق الحكومي إلى ارتفاع الثقة، بل ربما يفضي أيضًا إلى التوسُّع الاقتصادي؟

حسنًا، لقد لجأ أصحاب النفوذ إلى هذه الحجة، التي أصبحَتْ تُعرَف باسم مبدأ «التقشُّف التوسُّعي»، وسأتناول هذا المذهبَ بشيء من التفصيل في الفصل الحادي عشر، وخاصةً كيف صار يسيطر على زِمام النقاشات الدائرة في أوروبا. ولكن خلاصة القول هنا هي أنه لا منطق هذا المبدأِ ولا الأدلة المزعومة التي قُدِّمت سندًا له ثبتَتْ صحتهما؛ فالسياسات الانكماشية هي في الواقع انكماشية.

إذَنْ دعونا نعُدْ إلى موضوعنا؛ إن خفض ١٠٠ مليار دولار في الإنفاق بينما نحن في فخِّ السيولة سيؤدِّي إلى انخفاض الناتج المحلي الإجمالي، سواء أكان مباشَرةً عن طريق تخفيض المشتريات الحكومية، أم بصورة غير مباشرة؛ لأن ضعف الاقتصاد يؤدِّي إلى خفض إنفاق القطاع الخاص. وقد أُجرِيتْ أبحاثٌ ميدانية كثيرة على هذه الآثار منذ حلول الأزمة (لَخَّصتُ بعضَها في تذييل هذا الكتاب)، وتشير إلى أن النتيجة النهائية ستكون انخفاض الناتج المحلي الإجمالي ١٥٠ مليار دولار أو أكثر.

يخبرنا هذا على الفور أن خفض الإنفاق ١٠٠ مليار دولار لن يؤدِّي في الواقع إلى خفض الديون في المستقبل ١٠٠ مليار دولار؛ وذلك لأن ضعف الاقتصاد سيؤدِّي إلى خفض الإيرادات (كما يؤدِّي كذلك إلى زيادة الإنفاق على برامج المساعدات الطارئة، مثل قسائم الغذاء وتأمين البطالة). في الواقع، من المحتمل ألَّا يزيد صافي الانخفاض في الدَّيْن عن نصف الانخفاض الأصلي في الإنفاق.

ولكن حتى هذا قد يحسِّن الوضعَ المالي على المدى الطويل، أليس كذلك؟ ليس بالضرورة؛ فالكساد الذي يشهده اقتصادُ بلادنا حاليًّا لا يسبِّب معاناةً على المدى القصير فحسب، بل له تأثيرٌ هدَّام على آفاق المستقبل على المدى الطويل أيضًا؛ فالعمال الذين يَظَلُّون فترة طويلة بلا عملٍ معرَّضون إما لفقد مهاراتهم وإما إلى اعتبارهم غير صالحين للتوظيف على الأقل. كذلك فالخريجون الذين لا يجدون فُرَص عمل يوظِّفون فيها ما تعلَّموه، يصير قدرَهم الدائم العملُ بوظائف متواضِعة على الرغم من مستواهم التعليمي. وبالإضافة إلى ذلك، بما أن الشركات لا تلجأ إلى توسيع قدرتها الإنتاجية بسبب عدم وجود زبائن، فسيصطدم الاقتصاد بقيود على تلك القدرات في وقتٍ أقرب مما ينبغي عندما يبدأ التعافي الحقيقي في نهاية المطاف؛ وأيُّ شيء من شأنه أن يزيد كسادَ الاقتصاد سوف يفاقِم من هذه المشكلات، ويقلِّل فُرَص الاقتصاد على المدى الطويل فضلًا عن المدى القصير.

والآن فَلْننظر إلى ما يعنيه هذا بالنسبة إلى التوقُّعات المالية؛ فحتى إنْ كان خفض الإنفاق سيقلِّل من الديون المستقبلية، فقد يقلِّل كذلك من الدخل المستقبلي؛ ولذلك فمن المحتمل أن تنخفض قدرتنا على تحمُّل عبء الديون، عند قياسها بنسبةِ الدَّيْن إلى الناتج المحلي الإجمالي مثلًا. إذَنْ فمِن الممكن أن تؤدِّي محاولةُ تحسين المستقبل المالي عن طريق خفض الإنفاق في اقتصادٍ يعاني من الكساد إلى نتائجَ عكسيةٍ، حتى من المنظور المالي الضيِّق. وليس هذا احتمالًا مستبعدًا؛ فقد دَرَسَ باحثون مهمُّون في صندوق النقد الدولي الأدلةَ المتاحة، وأشاروا إلى أن هذا الاحتمال حقيقي.

من وجهة نظر السياسات، لا يهم فعليًّا ما إذا كان تنفيذُ إجراءات التقشُّف في اقتصادٍ يعاني الكساد سيضر فعليًّا بالوضع المالي للبلاد أم أنه لن يقدِّم له مساعدةً تُذكَر؛ كل ما نحتاج إلى معرفته هو أن مردودَ التخفيضات المالية في مثل هذه الأوقات سيكون ضئيلًا، وربما منعدمًا من الأساس، في حين أن تكلفتها باهظة؛ فليس هذا هو الوقت المناسب إطلاقًا لتستحوذ علينا هواجسُ العجز.

ولكن، حتى مع كلِّ ما ذكرتُه، ثمة حجة واحدة ذات فعالية ظاهرية يواجِهها دائمًا كلُّ مَن يحاول محاربة هَوَس العجز؛ وعليه أن يجيبَ عليها.

هل يمكن للدَّيْن معالجة مشكلة تسبَّبَ فيها الدَّيْن؟

تتمثَّل إحدى الحجج الشائعة — التي تبدو معقولةً — ضد استخدام السياسة المالية في الوضع الراهن في الآتي: «أنت نفسك تقول إن هذه الأزمة ناتجةٌ عن كثرة الديون، والآن تقول إن الحلَّ ينطوي على مراكمة المزيد من الديون. ليس في ذلك ذرَّةٌ من المنطق.»

في الواقع، هذا كلام منطقي؛ ولكنَّ شرْحَه يستوجب أمرَين: تفكيرًا متمعِّنًا ومراجعةَ السجلات التاريخية.

صحيح أن الأشخاص من أمثالي يعتقدون أن سبب الكساد الذي وقعنا فيه يعود بدرجةٍ كبيرةٍ إلى تراكُمِ ديونِ قطاعِ الأُسَرِ، الذي مهَّدَ الطريق أمام لحظة مينسكي، حين أُجبِرت الأُسَر المُثقَلة بالديون على خفض إنفاقها. كيف يمكن إذَنْ للمزيد من الديون أن يكون جزءًا من السياسات المناسبة للاستجابة؟

النقطة الرئيسية هي أن هذه الحجة المقاومة للإنفاق بالعجز تفترض — ضمنًا — أن الدَّيْن هو الدَّيْن، ولا يهم مَن هو الطرف المَدين، إلا أن هذا لا يمكن أن يكون صحيحًا؛ لأنه لو كان صحيحًا، لما كانَتْ لدَيْنا مشكلة من الأساس؛ ففي نهاية المطاف، عند إلقاء نظرة أولية نجد أن الدَّيْن هو مالٌ نَدِين به لأنفسنا. هذا صحيح، فالولايات المتحدة مدينة للصين ودول أخرى، ولكن كما رأينا في الفصل الثالث، فصافي دَيْن الولايات المتحدة للدول الأجنبية صغير نسبيًّا، ولا يمثِّل محورَ المشكلة. ومع تجاهُلِ العنصر الأجنبي — أو بالنظر إلى العالم ككلٍّ — سنجد أن المستوى الإجمالي للدَّيْن لا يصنع فارقًا بالنسبة إلى صافي القيمة الكلية؛ فديون شخصٍ ما هي نفسها أصول شخص آخَر.

وعليه، فمستوى الدَّيْن مهمٌّ فقط إذا كان توزيعُ القيمة الصافية مهمًّا؛ أيْ إذا واجهَتِ الأطرافُ المثقلة بالديون معوقاتٍ مختلفةً عن التي تواجِهُها الأطرافُ المنخفضة الدَّيْن؛ هذا معناه أن الديون لم تنشأ متساويةً؛ ولهذا السبب يمكن لاقتراض بعض الجهات في الوقت الراهن أن يساعِدَ في علاج المشكلات الناجمة عن الاقتراض الزائد لجهات أخرى في الماضي.

فَلْننظر إلى الأمر من هذه الزاوية: عندما يزيد الدَّيْن، لا يكون الاقتصادُ بأَسْره بصددِ اقتراضِ المزيد من النقود، بل هو بالأحرى لجوء البعضِ ممَّن لا يتحلَّوْن بالصبر

— بعضِ الناس الذين يريدون لسببٍ ما أن ينفقوا عاجلًا وليس آجلًا — إلى الاقتراض ممَّنْ هم أكثر صبرًا. وتتمثَّل القيود الأساسية أمام هذا النوع من الاقتراض في قلقِ أولئك المقرضين الصبورين من إمكانية سداد نقودهم من عدمها، وهو ما يضع نوعًا من الحد الأقصى لقدرة كلِّ فرد على الاقتراض.

ما حدث في عام ٢٠٠٨ كان انحدارًا مفاجئًا لهذا الحد الأقصى، وقد أجبَرَ هذا التعديلُ المدينين على سداد ديونهم بسرعةٍ؛ وهو ما يعني تقليلَ الإنفاق كثيرًا. المشكلة هي أن الدائنين لم يجدوا أيَّ حافز يدعوهم لإنفاق المزيد. تساعد أسعارُ الفائدة المنخفضة على تحسينِ الوضع، ولكن بسبب شدة «صدمة تخفيض الديون»، حتى الصفر لم يصبح سعرًا منخفضًا بما يكفي لِحَمْلهم على ملء الفجوة التي تسبَّبَ فيها الانهيارُ في الطلب من جانب المدينين. ولم تكن نتيجةُ ذلك هي كسادَ الاقتصاد فحسب؛ فقد تسبَّبَ انخفاضُ معدلات الدخل والتضخُّم (بل وانكماش الأسعار) في زيادةِ صعوبةِ سداد الديون على المدينين.

ماذا يمكننا أن نفعل؟ أحد الحلول هو العثور على وسيلةٍ ما لخفض القيمة الحقيقية للدَّيْن، ويمكن لتخفيف عبء الديون أن يؤدِّي هذا الدورَ — وكذلك التضخُّم، إذا ما استطعْنا الوصولَ إليه — أن يقوم بدورين: يمكنه أن يتسبَّب في الحصول على سعرِ فائدةٍ حقيقيٍّ أقلَّ من الصفر، كما أنه سيعمل على تقليل الديون القائمة تلقائيًّا. صحيح أن هذا سيكون بطريقةٍ ما بمنزلةِ مكافأةِ المدينين على تجاوزاتهم في الماضي، ولكن الاقتصاد ليس مسرحية أخلاقية. وسأتناول التضخُّم بمزيدٍ من التفصيل في الفصل التالي.

سأعود لِلَحظةٍ إلى وجهةِ نظري بأن الدَّيْن ليس كله سواءً؛ صحيح أن تخفيف عبء الديون من شأنه أن يقلِّل أصولَ الدائنين، وبقدرٍ ما يقلِّل التزاماتِ المدينين، ولكنَّ المدينين يُجبَرون على خفض إنفاقهم، في حين أن الدائنين لا يضطرون لهذا؛ وبذلك يكون التأثيرُ في مجمله إيجابيًّا على الإنفاق في كافة قطاعات الاقتصاد.

ولكن ماذا لو لم يمكن، أو لم يُقبَل، الوصولُ إلى التضخُّم أو تخفيف عبء الديون بما فيه الكفاية؟

حسنًا، لنفترِضْ أنه ثمة طرف ثالث يمكن أن يتدخَّلَ، وهو الحكومة؛ لنفترِضْ أنه يمكن للحكومة أن تقترض لفترةٍ من الوقت، وتستخدم النقودَ المقترَضة لشراء أشياء مفيدة مثل أنفاق السكك الحديدية تحت نهر هدسون، أو دفع رواتب معلِّمي المدارس؛

إن التكلفة الاجتماعية الحقيقية لهذه الأشياء ستكون منخفضةً جدًّا؛ لأن الحكومة سوف توظِّف الموارِدَ التي كانت ستصبح معطَّلةً لولا تدخُّلُها، كما أن هذا من شأنه أن ييسِّرَ على المدينين سدادَ ديونهم. وإذا حافظَتِ الحكومةُ على معدلات إنفاقها لفترةٍ كافيةٍ، يمكنها أن تصل بالمدينين لمرحلةٍ لا يضطرون فيها إلى اللجوء للتخفيض الطارئ للديون؛ حيث لا تعود ثمة حاجة إلى اللجوء إلى المزيد من الإنفاق بالاستدانة للوصول إلى التوظيف الكامل.

صحيح أن جزءًا من الدَّيْن الخاص سيكون قد استُعِيض عنه بالدَّيْن العام، ولكن المهم هو أن الدَّيْن سيكون قد تحوَّلَ بعيدًا عن الجهات التي تضرُّ ديونُها بالاقتصاد، وبذلك تقلُّ مشكلاتُ الاقتصاد، حتى إنْ ظلَّ المستوى العامُّ للدَّيْن كما هو.

إذَنْ فخلاصة القول هي أن الحجة التي قد تبدو معقولةً ظاهريًّا، والتي تقول بأن الدَّيْن لا يمكنه علاج الدَّيْن؛ خاطئةٌ. على العكس من ذلك، يمكن للدَّيْن علاج الدَّيْن فعلًا، والبديل هو فترة طويلة من الضعف الاقتصادي الذي يجعل مشكلةَ الديون أكثرَ استعصاءً على الحل.

حسنًا، هذه مجرد قصة افتراضية؛ فهل ثمة أيُّ أمثلة على ذلك على أرض الواقع؟ في الواقع ثمة عدد من الأمثلة؛ فَلْننظر لِمَا حدث خلال الحرب العالمية الثانية وفيما بعدها.

طالما كان سببُ انتشالِ الحرب العالمية الثانية للاقتصاد الأمريكي من الكساد الكبير واضحًا جليًّا؛ فالإنفاق العسكري حلَّ مشكلةَ عدم كفاية الطلب، وبامتيازٍ. أما السؤال الصعب فهو: لماذا لم تتعرَّضِ الولاياتُ المتحدة لانتكاسةٍ وتسقط مجدَّدًا في هوَّةِ الكساد بعد انتهاء الحرب؟ في ذلك الوقت، ظنَّ كثيرون أن هذا ما سيحدث؛ وثمة حالةٌ شهيرةٌ؛ هي حالة متجر مونتجومري وارد — أحد أكبر مَتاجِر التجزئة في الولايات المتحدة آنذاك — الذي تراجَعَ نشاطُه عقب الحرب، بسبب أن رئيسه التنفيذي ظلَّ يكتنز النقودَ السائلة اعتقادًا منه بأن الكساد سيعود، وخسر أمام منافِسِيه الذين استغلوا فترةَ الازدهار التالية للحرب.

فلماذا لم يَعُدِ الكسادُ؟ ثمة إجابة محتملةٌ مفادُها أن التوسُّعَ الذي حدث في وقت الحرب — بالإضافة إلى التضخُّم الكبير نسبيًّا أثناء الحرب، وخاصةً في أعقابها — خفَّفَ عبءَ الديون عن كاهل الأُسَر إلى حدٍّ هائلٍ؛ فأصبَحَ عبءُ ديون العمَّال الذين كانوا يَحْصلون على أجورٍ جيدةٍ خلال الحرب — في حين أنهم كانوا غير قادرين على الاقتراض إلى حدٍّ كبيرٍ — أقلَّ بكثيرٍ بالنسبة إلى دخولهم؛ مما ترك لهم حريةَ الاقتراض والإنفاق

على منازل جديدة في الضواحي. وسادَتِ الطفرةُ الاستهلاكية مع تراجُع الإنفاق على الحرب، ومكَّنَ الاقتصادُ الأقوى، الذي تلا الحربَ، الحكومةَ من السماح للنموِّ والتضخُّم بخفض دَيْنها بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي.

باختصارٍ، كان ارتفاع الدَّيْن الحكومي السابق لخوضِ الحرب هو ما جاء بالحلِّ للمشكلة التي تسبَّبَتْ فيها زيادةُ ديون القطاع الخاص أكثر من اللازم. إذَنْ فالشعار الذي يبدو مُقنِعًا بأن الديون لا يمكنها معالجة الديون لا أساسَ له من الصحة.

لماذا هذا الهوس بالعجز؟

لقد رأينا للتوِّ أن «التحوُّلَ» الذي حدث في الولايات المتحدة (وكذلك في أوروبا، كما سنرى) عن الاهتمام بالوظائف إلى العجز كان خطأً كبيرًا، إلا أن الاستغراقَ في الذُّعْر من شبح العجز سيطَرَ على ساحات النقاش، ولا يزال محكِمًا قبضته عليها.

يحتاج هذا بالتأكيد لبعض التفسير، وسوف أقدِّمه لاحقًا، ولكن قبل أن نصل إلى هذه المرحلة، أودُّ أن أتناول ذُعْرًا آخَر كان له تأثيرٌ قويٌّ على الخطاب الاقتصادي — حتى رغم دحْضِ الأحداث الجارية له باستمرار — وهو الذُّعْر من التضخُّم.

الفصل التاسع

الخطر الوهمي

باين: إذَنْ ما رأيك يا بيتر في قضية التضخُّم؟ هل تعتقد أنه سيكون الحدثَ الأكبر لعام ٢٠١٠؟

شيف: أعرف أن التضخُّمَ سيزداد سوءًا في ٢٠١٠؛ لا أعلم إنْ كان سيستفحل خلاله، أم سينتظر حتى عام ٢٠١١ أو ٢٠١٢، لكن ما أعلمه هو أننا سنواجِهُ أزمةَ عُملةٍ هائلةً عمَّا قريب؛ وهي الأزمة التي سوف تطغى على الأزمة المالية، وترفع أسعارَ السلع الاستهلاكية حتى تبلغ عنانَ السماء، وكذلك أسعار الفائدة ومعدلات البطالة.

الخبير الاقتصادي بيتر شيف «نصير المدرسة النمساوية» في برنامج جلين بيك، ٢٨ ديسمبر ٢٠٠٩

قضية زيمبابوي/فايمار

على مدار السنوات القليلة الماضية — وخاصةً منذ تولَّى باراك أوباما الرئاسةَ — اكتظَّتِ البرامجُ وصفحاتُ الرأي بالتحذيرات الخطيرة من أن ارتفاع التضخُّم قد أصبَحَ قاب قوسين أو أدنى، وليس التضخُّم فحسب؛ وإنما شاعَتِ التنبؤاتُ بالتضخُّم الجامح الشامل، وسيْر الولايات المتحدة على خطى زيمبابوي الحديثة أو ألمانيا في عهد جمهورية فايمار في عشرينيات القرن العشرين.

اعتنَقَ الطرفُ الأيمن من الطيف السياسي في الولايات المتحدة مخاوِفَ التضخُّم بقوةٍ، وقد ترأَّسَ رون بول — الذي أعلَنَ اعتناقَه فِكْرَ المدرسة النمساوية في الاقتصاد، وأخَذ

يُنذِر مرارًا وتكرارًا من التضخُّم — اللجنةَ الفرعية المعنِيَّةَ بالسياسة النقدية بمجلس النوَّاب، ويجب ألا يُعْمِيَنا فشلُ طموحاته الرئاسية عن نجاحه في تحويل أيديولوجيته الاقتصادية إلى عقيدةٍ لدى الجمهوريين؛ فنوَّاب الكونجرس الجمهوريون وَبَّخوا بن برنانكي لأنه «خفض قيمة» الدولار، ويتبارى مرشَّحُو الرئاسة الجمهوريون في إدانتهم الضارية لسياسات بنك الاحتياطي الفيدرالي التي يزعمون أنها أَدَّتْ إلى التضخُّم؛ حيث تفوَّقَ عليهم جميعًا ريك بيري بتحذيره رئيسَ بنك الاحتياطي الفيدرالي من أنه: «سيلقى منَّا معاملةً سيئةً جدًّا في تكساس» إذا استمَرَّ في اتِّبَاعِ السياسات التوسُّعية.

ولم يكن المهووسون الواضحون هم وحْدَهم مَن روَّجوا مخاوفَ التضخُّم؛ فقد اضطلع الاقتصاديون المحافظون المنتمون إلى التيار السائد بدورٍ أيضًا؛ فقد وجَّهَ آلان ميلتسر — خبيرُ الاقتصاد النقدي المعروف ومؤرِّخ بنك الاحتياطي الفيدرالي — رسالةَ تهديدٍ ووعيدٍ على صفحات نيويورك تايمز يوم ٣ مايو ٢٠٠٩، جاء فيها:

> إن سعر الفائدة الذي يتحكَّم به بنكُ الاحتياطي الفيدرالي قريبٌ من الصفر، والزيادة الهائلة في احتياطيات البنوك — الناجمة عن شراء بنك الاحتياطي الفيدرالي للسندات والرهون العقارية — ستتسبَّبُ بالتأكيد في تضخُّمٍ حادٍّ إذا سمح لها بالاستمرار …
>
> لم يسبق لبلد يواجِهُ ما نواجِهُه من عجزٍ هائلٍ في الميزانية ونموٍّ سريعٍ في العرض النقدي واحتمالِ استمرارِ انخفاضِ سعر العملة، أن شهد انكماشًا؛ فهذه العوامل تُنذِر بالتضخُّم.

ولكنه كان مخطئًا؛ فبعد عامين ونصفٍ من تحذيره، كان سعر الفائدة الذي يتحكَّم به بنك الاحتياطي الفيدرالي لا يزال قريبًا من الصفر، واستمَرَّ بنك الاحتياطي الفيدرالي في شراء السندات والرهون العقارية، مُضِيفًا المزيدَ للاحتياطيات المصرفية؛ وظلَّ عجْزُ الميزانية هائلًا، إلا أن متوسط معدل التضخُّم خلال تلك الفترة كان ٢٫٥ في المائة فقط، وإذا استبعدْنا الأسعارَ المتقلِّبَةَ للمواد الغذائية والطاقة — التي قال ميلتسر نفسه أنه ينبغي استبعادها — فسنجد أن متوسطَ معدل التضخُّم كان ١٫٤ في المائة فحسب. ومعدلاتُ التضخُّم تلك أدنى من المعايير التاريخية، وتحديدًا — كما يروق للاقتصاديين الليبراليين أن يوضِّحوا — كان التضخُّمُ في عهد أوباما أقلَّ كثيرًا ممَّا كان عليه في الفترة

الذهبية المزعومة أثناء فترة الرئاسة الثانية لرونالد ريجان، التي كانَتْ تحمل اسم «طلوع النهار على الولايات المتحدة».

وعلاوةً على ذلك، كان أمثالي يعرفون أن هذا ما ستُسفِر عنه الأمور؛ أن التضخُّمَ الجامح لن يَحدث ما دام الاقتصادُ في وضعِ الكساد. وقد عَلِمْنا ذلك من الأدلة النظرية وكذلك التاريخية؛ لأنه في الواقع بعد عام ٢٠٠٠، جمعَتِ اليابان بين عجْزٍ كبيرٍ ونموٍّ نقديٍّ سريعٍ في ظلِّ اقتصادٍ يعاني الكسادَ، وعلى العكس من التعرُّض لتضخُّمٍ شديدٍ، بقيت عالقةً في حالة الانكماش. ولكي أكون صادقًا، فقد اعتقدتُ أنا أيضًا أننا قد نواجِه انكماشًا فعليًّا بحلول هذا الوقت، وسأتحدَّثُ في الفصل التالي عن سببِ عدم حدوث هذا. ومع ذلك، فقد ثبتَتْ صحةُ النبوءة القائلة إن الإجراءات التضخُّمية التي اتَّخَذَها بنكُ الاحتياطي الفيدرالي لن تؤدِّي في الواقع إلى ارتفاعِ معدلات التضخُّم.

إلا أن تحذيرَ ميلتسر يبدو معقولًا، أليس كذلك؟ فمع طباعة بنك الاحتياطي الفيدرالي الكثيرَ من النقود — إلى حدٍّ ما هذا هو السبيلُ إلى دفع ثمنِ كلِّ تلك السندات والرهون العقارية التي يشتريها بنك الاحتياطي الفيدرالي — وتحمُّل الحكومة الفيدرالية عجزًا يربو على تريليون دولار، لماذا «لا نشهد» ارتفاعًا حادًّا في معدل التضخُّم؟

تكمن الإجابة في اقتصاديات الكساد، وتحديدًا في فخِّ السيولة، الذي آمل أن يكون قد صار مفهومًا مألوفًا لدى القارئ، حين تصبح أسعار الفائدة التي وصلَتْ إلى الصفر أعلى من اللازم لحثِّ الإنفاق الكافي لاستعادة حالة التوظيف الكامل؛ عندما «لا تكون» واقعًا في فخِّ السيولة، تصبح طباعةُ الكثير من النقود إجراءً يؤدِّي إلى التضخُّم فعلًا؛ ولكن عندما تكون واقعًا في فخِّ السيولة بالفعل، لا تؤدِّي إليه، بل لا تعود ثمة أهميةٌ تُذكَر لكَمِّ النقود التي يطبعها بنكُ الاحتياطي الفيدرالي.

دعونا نتحدَّث عن المفاهيم الرئيسية قليلًا، ثم ننظر إلى ما حدث بالفعل.

النقود، والطلب، والتضخُّم (أو انعدامه)

يعلم الجميع أن طباعة الكثير من النقود عادةً ما تؤدِّي إلى التضخُّم، ولكن كيف يحدث ذلك تحديدًا؟ الإجابة على هذا السؤال هي المفتاح لفهم لماذا «لا» يحدث ذلك في ظلِّ الظروف الراهنة.

بادئ ذي بدء: لا يطبع بنكُ الاحتياطي الفيدرالي النقودَ فعليًّا، وإنْ كانت تصرُّفاته قد تدفع الخَزَانَةَ إلى طباعة النقود؛ ما يفعله بنك الاحتياطي الفيدرالي — عندما يختار أن يتدخَّلَ — هو شراءُ أصولٍ، عادةً في شكل أذونِ الخزانة، أو ما يُطلَق عليه الدَّيْن الحكومي الأمريكي القصير الأجل، لكن في الآونة الأخيرة اتَّسَعَ نطاقُ تلك الأصول كثيرًا. بالإضافة إلى ذلك، يقدِّم بنكُ الاحتياطي الفيدرالي قروضًا للبنوك مباشَرةً، إلا أن هذا نفس الشيء فعليًّا؛ حيث يمكن النظر إليه كما لو كان شراءً لتلك القروض. مربط الفرس هنا هو مصدر النقود التي يحصل عليها بنك الاحتياطي الفيدرالي لشراء تلك الأصول، والإجابة على ذلك هي أنه يأتي بها من العدم؛ حيث يخاطِبُ بنكُ الاحتياطي الفيدرالي سيتي بنك — على سبيل المثال — عارِضًا عليه شراءَ ما قيمته ١ مليار دولار من أذون الخزانة، وعندما يَقْبل سيتي بنك هذا العرض، ينقل ملكيةَ هذه الأذون لبنك الاحتياطي الفيدرالي، وفي المقابل يضيف بنكُ الاحتياطي الفيدرالي اعتمادًا قدرُه مليارُ دولار إلى الحساب الاحتياطي الذي يحتفِظ به سيتي بنك — مثل البنوك التجارية كافةً — لدى بنك الاحتياطي الفيدرالي. (يمكن للبنوك أن تستخدِمَ هذه الحسابات الاحتياطية كما نستخدِمُ نحن حساباتنا المصرفية؛ فيمكنها كتابةُ الشيكات، كما يمكنها سحبُ النقود إذا رغب عملاؤها في ذلك.) وليس ثمة رصيدٌ وراءَ هذا الاعتماد المصرفي؛ فبنك الاحتياطي الفيدرالي وحده له الحق في استحضارِ المال إلى حيِّزِ الوجود متى شاء.

وماذا يحدث بعد ذلك؟ في الأوقات العادية، لا يرغب سيتي بنك في ترْكِ نقوده خاملةً في حساب احتياطي؛ حيث لا تُدِرُّ سوى القليل من الربح — إنْ وُجِد — ومن ثَمَّ يقوم بسحب النقود وإقراضها، وينتهي الأمر بعودة معظم تلك النقود المقرَضة إلى سيتي بنك أو غيره من البنوك — معظمها وليس كلها، لرغبةِ عامةِ الناس في الاحتفاظِ بجزءٍ من ثروتهم في هيئة عملة؛ أيْ أوراق تحمل صورَ الرؤساء الراحلين — وتعاوِدُ البنوك إقراضَ النقود التي تعود إليها، وهكذا دواليك.

حتى في تلك الحالة، كيف يتحوَّلُ هذا إلى تضخُّمٍ؟ ليس بطريقةٍ مباشِرةٍ؛ صاغَ المدوِّن كارل سميث مصطلحًا مفيدًا؛ هو: «التضخُّم الخالص»، الذي يُقصَد به الاعتقاد في أن طباعة النقود ستؤدِّي بطريقةٍ ما إلى ارتفاع الأسعار على نحوٍ يتجاوز القوى الطبيعيةَ للعرض والطلب، وهذه ليسَتْ طريقةَ عملِ التضخُّم؛ فالشركات لا تقرِّر رفْعَ أسعارها لأن المعروض من النقود قد ازداد، بل ترفع الأسعارَ بسبب زيادة الطلب على منتجاتها، فتظن أن بإمكانها أن ترفع أسعارَها دون أن تفقد الكثيرَ من المبيعات. ولا

يطالِب العمَّال برواتب أكبر لأنهم قرءوا عن التوسُّع الائتماني، بل يبحثون عن أجورٍ أعلى لأن الوظائف أصبحَتْ أكثرَ توفُّرًا؛ ومن ثم زادَتْ قدرتُهم على المساومة. السبب في أن «طباعة النقود» — فعليًّا هي عملية شراء بنك الاحتياطي الفيدرالي أصولًا بنقودٍ مصنوعةٍ بأوامر عليا، ولكنَّ الوصفَ قريبٌ بما فيه الكفاية — يمكن أن تؤدِّي إلى التضخُّم، هو أن التوسُّع الائتماني الذي تحرِّكه مشتريات بنك الاحتياطي الفيدرالي تلك يؤدِّي إلى زيادة الإنفاق والطلب.

يخبرنا هذا على الفور أن الطريقة التي تتسبَّبُ من خلالها طباعةُ النقود في حدوث تضخُّمٍ تأتي من خلال الطفرة التي تتسبَّبُ في فورةِ النشاط الاقتصادي؛ فدونَ تلك الطفرة، لن يكون ثمة تضخُّمٌ، وإذا ظلَّ الاقتصاد في حالة كساد، فلا داعِيَ لأن نقلق من العواقب التضخُّمية لطباعة النقود.

وماذا عن الركود التضخُّمي، وهو الوضع المعيب الذي يجمع بين التضخُّمِ وارتفاعِ معدلات البطالة؟ نعم، هذا يحدث في بعض الأحيان؛ فيمكن أن تتسبَّبَ «صدماتُ العرض» — مثل فسادِ المحصول أو الحظر النفطي — في ارتفاع أسعار المواد الخام، على الرغم من الكساد الذي يعانيه الاقتصادُ بأسره. ويمكن لهذه الزيادات في الأسعار أن تتحوَّلَ إلى تضخُّمٍ عامٍّ إذا كان كثيرٌ من العمَّال يعملون بموجب عقودٍ مقترنة بمؤشراتِ تكاليف المعيشة، كما كان الحال في سبعينيات القرن العشرين، عقد الركود التضخُّمي. ولكنَّ اقتصادَ الولايات المتحدة في القرن الحادي والعشرين لا تَكْثُر فيه مثلُ تلك العقود، وقد واجهْنا بالفعل عدةَ صدمات في أسعار النفط — أبرزها في ٢٠٠٧–٢٠٠٨ — رفعَتِ الأسعارَ الرئيسية للمستهلك مؤقتًا، ولكنها لم تصل قطُّ إلى الأجور؛ ومن ثم لم تتسبَّب في حدوث دوامةِ الأجور والأسعار.

ولكن ما زال يمكننا أن نتصوَّرَ أن كلَّ عمليات شراء الأصول التي قام بها بنكُ الاحتياطي الفيدرالي تلك كان من الممكن أن تؤدِّي إلى ازدهارٍ جامحٍ؛ ومن ثَمَّ إلى تفشِّي التضخُّم، إلا أنه من الواضح أن هذا لم يحدث؛ فلماذا؟

الإجابة هي أننا وقعنا في فخِّ السيولة، في ظلِّ اقتصادٍ يعاني الكسادَ على الرغم من أن أسعارَ الفائدة القصيرةِ الأجلِ تقترب من الصفر، ويتسبَّب هذا في تعطيل العملية

التي تؤدِّي من خلالها مشتريات بنك الاحتياطي الفيدرالي عادةً إلى حدوث طفرةٍ، وربما تفضي إلى التضخُّم.

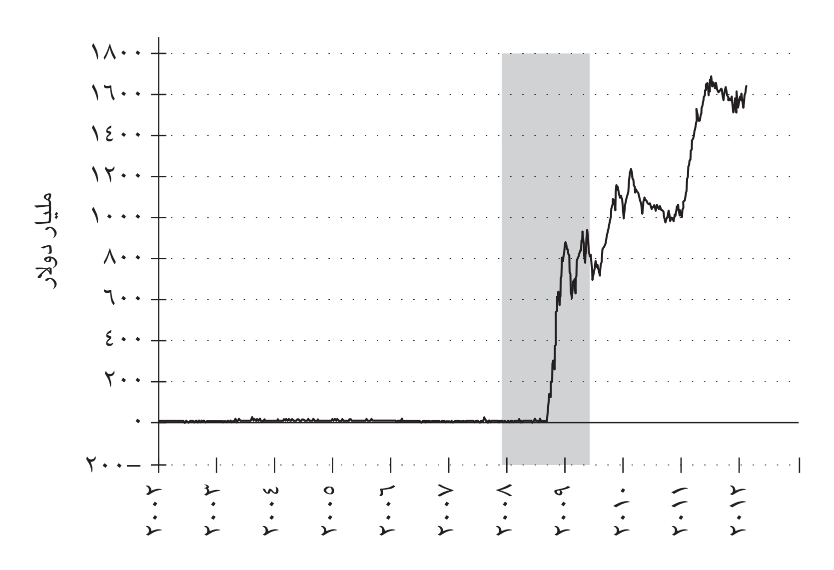
فَلْنمعِنِ التفكيرَ فيما قلتُه للتوِّ عن سلسلةِ الأحداث التي تبدأ عندما يشتري بنكُ الاحتياطي الفيدرالي حفنةً من السندات من البنوك، ويدفع ثمنَها في صورةِ اعتمادٍ مصرفيٍّ للحسابات الاحتياطية للبنوك. في الظروف العادية، لا ترغب البنوكُ في بقاء هذه النقود محلها، بل ترغب في إقراضها للآخَرين، ولكننا لا نعيش في ظلِّ ظروفٍ عاديةٍ؛ فالأصول الآمنة تدرُّ عائدًا يكاد يكون صفرًا؛ وهو ما يعني أن القروضَ الآمنة لا تقدِّم أيَّ عائدٍ، فلِمَ يقدِّمُونها؟ القروض غير الآمنة — مثل قروض الشركات الصغيرة أو الشركات المحفوفة بالمخاطر — تقدِّمُ أسعارَ فائدة مرتفعة، غير أنها — كما أقول — غير آمِنةٍ.

لذلك عندما يشتري بنك الاحتياطي الفيدرالي أصولًا مقابلَ اعتمادٍ مصرفيٍّ في الحسابات الاحتياطية للبنوك، غالبًا تتركها المصارف حيث هي. يبيِّنُ الشكلُ التالي القيمةَ الإجمالية لتلك الحسابات المصرفية على مَرِّ الزمن؛ فقد تحولَّتْ من كونها طفيفةً إلى ضخمةٍ بعد سقوط بنك ليمان براذرز، وهي طريقة أخرى لنقول إنَّ بنك الاحتياطي الفيدرالي قد «طبع» نقودًا كثيرةً لم تذهب فعليًّا إلى أي مكان.

يجدر بنا الإشارة هنا إلى أن هذا لم يجعل شراءَ الاحتياطي الفيدرالي للأصول بلا جدوى؛ ففي الشهور التي تلَتْ سقوطَ ليمان براذرز، قدَّمَ بنك الاحتياطي الفيدرالي قروضًا كبيرةً للبنوك والمؤسسات المالية الأخرى، ربما تكون ساعَدَتْ على تجنُّبِ نوبةِ ذُعْرٍ مصرفيٍّ أكبر من التي شهدناها في الواقع؛ ثم نزل بنكُ الاحتياطي الفيدرالي سوقَ الأوراق التجارية، التي تستخدِمها الشركاتُ للحصول على التمويل القصير الأجل؛ ما ساعَدَ على استمرار دوران عجلة التجارة في وقتٍ ربما كانت البنوكُ ستُحجِم فيه عن توفير التمويل اللازم. إذَنْ، لقد كان بنك الاحتياطي الفيدرالي يقوم بدورٍ يمكن القول إنه حالَ دونَ وقوعِ أزمةٍ ماليةٍ أسوأ بكثيرٍ، إلا أنه لم يكن يتصرَّف على نحوٍ من شأنه أن يُفضِي إلى التضخُّم.

ولكن مهلًا — هكذا قد يهتف بعضُ القرَّاء — يوجد تضخُّمٌ كبير «بالفعل»؛ هل هذا صحيح؟ دعونا نتناوَل دلالاتِ الأرقام.





تشير المناطق المظلَّلة إلى موجاتِ الكساد التي تعرَّضَتْ لها الولايات المتحدة الأمريكية (بنك الاحتياطي الفيدرالي في سانت لويس research.stlouisfed.org). شهدَتِ الحساباتُ الاحتياطية ارتفاعًا كبيرًا منذ تدخُّلِ بنك الاحتياطي الفيدرالي، ولكنْ دونَ التسبُّبِ في تضخُّمٍ (المصدر: مجلس المحافظين لنظام الاحتياطي الفيدرالي).

إلى أيِّ مدًى وصَلَ التضخُّم إذَنْ؟

كيف نقيس التضخُّم؟ أول محطة نتوقَّف عندها هي مؤشِّر أسعار المستهلك — وهو ما ينبغي أن يكون — حيث يقوم مكتب إحصاءات العمل بحساب تكلفة مجموعةٍ من السلع والخدمات التي من المفترض أن تمثِّل مشتريات الأسرة المتوسطة؛ فبماذا يخبرنا مؤشِّرُ أسعارِ المستهلك؟

حسنًا، لنفترِضْ أننا سنبدأ من سبتمبر ٢٠٠٨ — وهو الشهر الذي شهد سقوطَ بنك ليمان — وهو نفسه الشهر الذي بدأ فيه بنك الاحتياطي الفيدرالي في شراء الأصول

على نطاقٍ واسعٍ، و«طباعة النقود» على نطاق هائل، وهذا ليس من قبيل الصدفة. على مدى السنوات الثلاث التالية، ارتفعَتْ أسعارُ المستهلك ليبلغ المجموعُ الكلي للزيادة ٣٫٦ في المائة، أو ما يعادل ١٫٢ في المائة سنويًّا. لا يبدو هذا أشبه بذلك «التضخُّمِ الحادِّ» الذي تنبَّأ به الكثيرون، ولا يؤدِّي بالطبع إلى تحوُّلِ الولايات المتحدة إلى زيمبابوي أخرى.

إلا أنه من الجدير بالذكر أن معدل التضخُّم لم يكن ثابتًا خلال تلك الفترة؛ ففي السنة الأولى بعد انهيار بنك ليمان براذرز، انخفضَتِ الأسعارُ في الواقع بنسبة ١٫٣ في المائة، وفي السنة الثانية ارتفعَتْ بنسبة ١٫١ في المائة، وفي السنة الثالثة ارتفعَتِ الأسعارُ بنسبة ٣٫٩ في المائة؛ فهل كان التضخُّمُ في ازديادٍ؟

في الواقع، لا؛ ففي أوائل عام ٢٠١٢، كان واضحًا أن التضخُّمَ قد بدأ ينحسر؛ وكان متوسطُ التضخُّم وفق المعدلات السنوية خلال الأشهر الستة السابقة ١٫٨ في المائة فقط، وبَدَا أن الأسواق تتوقَّعُ أن يظلَّ التضخُّمُ منخفِضًا مستقبلًا. ولم يكن ذلك مفاجِئًا لكثيرٍ من الاقتصاديين بما في ذلك أنا (وبن برنانكي)؛ لأننا كنَّا نقول طوالَ الوقت إن ارتفاعَ معدلات التضخُّم الذي وقَعَ في أواخر عام ٢٠١٠ والنصف الأول من عام ٢٠١١، كان مجرد حدثٍ عارضٍ، يعكس الارتفاعَ الكبير في الأسعار العالمية للنفط وسلَعٍ أخرى، ولكن لم يكن ثمة تضخُّمٌ حقيقيٌّ متوقَّعٌ، ولا ارتفاعٌ كبيرٌ في معدل التضخُّم الحقيقي في الولايات المتحدة.

ولكن ماذا يعني «التضخُّم الحقيقي»؟ هنا علينا أن نتحدَّثَ بإيجازٍ عن مفهومٍ يُسَاء فهْمُه إلى حدٍّ بعيدٍ؛ وهو مفهوم التضخُّم «الأساسي». لماذا نحتاج إلى مثل هذا المفهوم؟ وكيف ينبغي أن يقاس؟

عادةً ما يُقَاس التضخُّمُ الأساسي عن طريقِ استبعادِ الغذاء والطاقة من مؤشِّر الأسعار، ولكنَّ ثمة عددًا من أساليب القياس البديلة، يحاوِلُ كلٌّ منها الوصولَ إلى النتيجة نفسها.

بدايةً، اسمحوا لي أن أصحِّحَ مفهومين خاطئين؛ التضخُّم الأساسي «لا» يُستخدَم لأشياء من قبيل حساب تسوية تكلفة المعيشة في الضمان الاجتماعي، بل يُستخدَم مؤشرُ أسعار المستهلك لهذه الأغراض.

أَمَّا مَن يقولون إن «هذا مبدأ غبيٌّ؛ فالناس ينفقون المال على الغذاء والوقود؛ ولذلك ينبغي أن تكون ضمن مقاييس التضخُّم.» فهم لم ينتبهوا إلى نقطةٍ مهمةٍ، هي أنه ليس من المفترض أن يقيس التضخُّم الأساسي تكلفةَ المعيشة، بل من المفترض أن يقيس شيئًا آخَر؛ هو القصور الذاتي للتضخُّم.

فَلْنفكِّرْ في الأمر بهذه الطريقة: بعضُ الأسعار في الاقتصاد تتقلَّبُ على الدوام في مواجهة العرض والطلب، ومن أبرز هذه الأمثلة الغذاء والوقود، إلا أن العديد من أسعار السلع لا تتقلَّبُ بهذه الطريقة، وإنما تحدِّدها شركاتٌ لديها عددٌ قليلٌ من المنافِسين، أو تنشأ عن التفاوُضِ في عقودٍ طويلة الأجل؛ ومن ثَمَّ فهي لا تُراجَع إلا على فترات تتراوح ما بين شهورٍ وسنواتٍ؛ وكثيرٌ من الأجور تُحدَّد بالطريقة نفسها.

الشيء الرئيسي المتعلِّق بهذه الأسعار الأقل مرونةً هو أنه بسبب عدم مراجعتها على فتراتٍ متقارِبةٍ، تُحدَّد هذه الأسعار مع وضْعِ التضخُّم المستقبلي في الاعتبار. لنفترِضْ أنني سأحدِّد أسعارَ العام المقبِل، وأتوقَّعُ أن يرتفع المستوى العامُّ للأسعار — بما في ذلك الأشياءُ من قبيل متوسط أسعار السلع المتنافسة — ١٠ في المائة على مدار العام؛ إذَنْ فمِن المرجَّح أن أحدِّدَ سعرًا أعلى بحوالي ٥ في المائة مما كنتُ سأفعل إذا أخذتُ الظروفَ الحالية وحدها في الاعتبار.

والأمر لا يقتصر على ذلك؛ فبسبب مراجعة الأسعار الثابتة مؤقَّتًا على فتراتٍ متباعِدةٍ، كثيرًا ما تنطوي مراجعتُها على قفزةٍ كبيرةٍ لِلَّحاق بالركب. مرة أخرى، لنفترِضْ أنني سأحدِّد الأسعارَ مرةً في السنة، ومعدلُ التضخُّم الإجمالي يبلغ ١٠ في المائة؛ فعندما أقوم بإعادة ضبط الأسعار، سوف تكون على الأرجح أقلَّ بحوالي ٥ في المائة ممَّا «يجب» أن تكون عليه، وعند إضافة هذا الأثر إلى التحسُّب من التضخُّم في المستقبل، فربما أزيدُ الأسعارَ بنسبة ١٠ في المائة؛ «حتى إنْ كان العرضُ والطلب متوازنَيْن إلى حدٍّ كبيرٍ الآن.»

والآن، فَلْنتخيَّلِ اقتصادًا يَسِير الجميعُ فيه على هذا النهج؛ يخبرنا ذلك أن التضخُّمَ يميل إلى أن يكون مستديمًا بذاته، ما لم يحدث فائضٌ كبيرٌ إما في العرض وإما في الطلب. وعلى وجه التحديد، فما إن «تتأصَّل» في الاقتصاد توقُّعاتُ استمرارِ تضخُّمٍ بنسبة ١٠ في المائة، فسوف يقتضي خفضُ معدل التضخُّم فترةً كبيرةً من الركود؛ وهو ما يعني سنواتٍ من البطالة المرتفعة. ومن الأمثلة على ذلك تباطُؤ معدلِ التضخُّم في أوائل

ثمانينيات القرن العشرين، والذي تطلَّبَ ركودًا حادًّا جدًّا للنزول بالتضخُّم من نحو ١٠ في المائة إلى حوالي ٤ في المائة.

في المقابل يمكن لنوبةٍ من التضخُّم غير المتأصِّل في الاقتصاد على هذا النحو أن تهدأ حدَّتُها بسرعةٍ، بل يمكن أيضًا أن تسير في الاتجاه المعاكس؛ ففي ٢٠٠٧–٢٠٠٨، ارتفعَتِ أسعارُ النفط والغذاء — مدفوعةً بمزيجٍ من سوء الأحوال الجوية، وارتفاعِ الطلب من قِبَل بعض الاقتصادات الناشئة مثل الصين — ودفعَتِ التضخُّمَ للارتفاع فترةً وجيزةً بمقياس مؤشر أسعار المستهلكين ليصل إلى ٥٫٥ في المائة؛ ولكن ما لبثَتْ أسعارُ السلع أن هبطَتْ مرةً أخرى، وتحوَّلَ التضخُّمُ إلى الاتجاه المضاد.

ومن ثَمَّ، فكيفيةُ الاستجابة لارتفاع التضخُّم تعتمد على ما إذا كان حَدَثًا عابرًا مماثِلًا لارتفاع الأسعار في ٢٠٠٧–٢٠٠٨، أم نوعًا من زيادة التضخُّم التي تبدو في سبيلها إلى الترسُّخ في الاقتصاد، والتي سيكون من الصعب القضاء عليها.

وإذا ما كنتم منتبهين في الفترة من خريف عام ٢٠١٠ إلى صيف عام ٢٠١١، فلا بد أنَّ ما رأيتموه قد بَدَا مماثِلًا لأحداث ٢٠٠٧–٢٠٠٨؛ فقد حدثَتْ طفرةٌ في أسعار النفط والسلع الأخرى لفترةٍ قدرها ستة أشهر تقريبًا، مرة أخرى بسبب زيادةِ الطلب من الصين والاقتصادات الناشئة الأخرى، ولكنَّ مقاييسَ الأسعار التي تستبعِدُ الغذاءَ والطاقةَ ارتفعَتْ بمعدلاتٍ أقلَّ كثيرًا، ولم يتسارَعْ معدلُ نموِّ الأجور على الإطلاق. في يونيو ٢٠١١، أعلَنَ بن برنانكي أنه «ليس ثمة أدلةٌ كثيرةٌ تشير إلى أن التضخُّمَ أصبح شاملًا أو متأصِّلًا في اقتصادنا؛ ففي الواقع، الزيادةُ في سعر منتج واحد — أَلَا وهو الوقود — يُعزَى إليها الجزءُ الأكبر من الزيادة الأخيرة في معدل التضخُّم في أسعار المستهلك.» وواصَلَ حديثه متنبِّئًا بأن التضخُّمَ سوف ينحسر في الشهور المقبلة.

بالطبع، سخر يمينيون كُثُر من برنانكي بسبب لامبالاته بالتضخُّم، ورأى الفصيلُ السياسي الجمهوري كله تقريبًا أن ارتفاعَ أسعار السلع ليس حدثًا عارضًا يخلُّ بمعدل التضخُّم الكلي، وإنما هو طليعةُ موجةِ تضخُّمٍ كبيرةٍ، وكان على كلِّ مَن يختلف مع هذا الرأي أن يتوقَّعَ ردًّا لاذعًا. ولكن برنانكي كان مُحِقًّا؛ فقد كان ارتفاعُ التضخُّمِ مؤقَّتًا فعلًا، وقد انحسَرَ بالفعل الآن.

ولكن هل يمكنك أن تَثِقَ في الأرقام؟ اسمحوا لي أن أتطرَّقَ مرةً أخيرة إلى عالَمِ نظريات المؤامرة المرتبطة بالتضخُّم.

في مواجهةِ استمرارِ إحجام التضخُّم عن الارتفاع كما كان يفترض به أن يفعل، أصبَحَ المتخوِّفون منه أمامَ عدة خيارات؛ فإما أن يعترفوا بأنهم كانوا مُخطِئين، وإما أن يتجاهَلوا البيانات، وإما أن يدَّعوا أنها زائفةٌ وأن بنك الاحتياطي الفيدرالي يُخفِي المعدلَ الحقيقي للتضخُّم. قليلون جدًّا — على حدِّ علمي — لَجَئُوا إلى الخيار الأول، وتشير تجربتي خلال عقدٍ من العمل مستشارًا إلى أنه ما من أحدٍ تقريبًا يعترف مطلقًا بخطئه إزاءَ أي شيء؛ وقد اختار كثيرون الخيارَ الثاني، وتجاهلوا ببساطةٍ خطأَ توقُّعاتهم في الماضي؛ إلا أنَّ عددًا كبيرًا لجَأَ إلى الخيار الثالث، وصدَّقوا المزاعِمَ القائلة إن مكتب إحصاءات العمل يتلاعب بالبيانات لإخفاء التضخُّم الفعلي. وقد تلقَّتْ هذه الادِّعاءات دعمًا رفيعَ المستوى عندما استخدَمَ نيال فيرجسون — المؤرِّخ والمعلِّق الذي جئتُ على ذِكْره في مناقشةِ العجز وتأثيره — عمودَه في صحيفة نيوزويك ليؤيِّدَ المزاعِمَ القائلة إن التضخُّمَ بلغ في الواقع حوالي ١٠ في المائة.

كيف نعرف أن هذا خطأ؟ حسنًا، يمكننا أن نبحث فيما يقوم به مكتبُ إحصاءات العمل في الواقع — حيث إنه يتَّسِم بقدرٍ كبيرٍ من الشفافية — ونرى أنه معقول؛ أو ربما يمكنكم ملاحظة أنه لو كان التضخُّمُ قد وصل إلى ١٠ في المائة بالفعل، لَتدهوَرَتِ القوةُ الشرائية للعمَّال، وهو ما لا يتفق مع المشاهدة العملية؛ صحيح أنَّ ثمة ركودًا تضخُّميًّا، ولكن ليس ثمة تدهور، وأفضل حلٍّ هو مقارنة إحصاءات الأسعار الرسمية مع تقديرات الجهات الخاصة المستقلة، وأبرزها التقديرات القائمة على الإنترنت من مشروع المليار سعرٍ لمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، وبصفةٍ عامةٍ تتطابَقُ هذه التقديرات مع الأرقام الرسمية.

بالطبع، ربما يكون معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا جزءًا من المؤامرة هو الآخَر …

ففي نهاية المطاف، كلُّ هذا التخويفِ من التضخُّم كان بلا أساس؛ فالتضخُّم الحقيقي منخفِضٌ، ونظرًا لحالة كساد الاقتصاد، فمن المرجَّح أن ينخفض أكثرَ في السنوات المقبلة.

وهذا ليس أمرًا محمودًا؛ فتراجُعُ معدل التضخُّم — والأسوأ من ذلك احتمالية انكماش النشاط الاقتصادي — سيُفضِي إلى صعوبةٍ شديدةٍ في التعافي من هذا الكساد،

وما ينبغي أن نهدف إليه هو عكس ذلك؛ أَلَا وهو ارتفاع معتدل في معدل التضخُّم، بحيث يصل معدلُ التضخُّم الأساسي لنحو ٤ في المائة. (بالمناسبة، كان هذا هو المعدل السائد خلال فترة الرئاسة الثانية لرونالد ريجان.)

الحجج الداعمة لزيادة التضخُّم

في فبراير ٢٠١٠، أصدَرَ صندوق النقد الدولي ورقةً بحثيةً من إعداد أوليفييه بلانشار — كبير الاقتصاديين بالصندوق — واثنين من زملائه، تحت عنوانٍ يبدو مسالِمًا؛ أَلَا وهو: «إعادة النظر في سياسة الاقتصاد الكلي»، إلا أن مضمونَ البحث لم يكن ما تتوقَّعُ أن تسمعه من صندوق النقد الدولي؛ إذ كان البحث تلوح فيه سمة واضحة لمراجعة النفس؛ إذ شكَّكَ في الافتراضات التي استنَدَ إليها صندوقُ النقد الدولي وسائرُ مَن يحتلون مواقع المسئولية في وضع سياساتهم على مدى السنوات العشرين الماضية. وكان أكثرَ ما يثير الاهتمامَ فيه الإشارةُ إلى أن البنوك المركزية، مثل بنك الاحتياطي الفيدرالي والبنك المركزي الأوروبي، كانت تستهدف معدلاتِ تضخُّم منخفضةً بدرجة مفرطة، في حين أنه ربما كان الأفضل أن تستهدف معدلَ تضخُّم يبلغ ٤ في المائة بدلًا من ٢ في المائة أو أقل، وهو المعدل الذي أصبح القاعدةَ للسياسات «السليمة».

تفاجَأَ الكثيرون منَّا؛ ليس لأن بلانشار — عالم الاقتصاد الكلي البارز — «يفكِّر» في مثل تلك الأمور، وإنما لأنه سُمِح له بقولها. كان بلانشار زميلًا لي في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا لسنواتٍ طويلةٍ، وآراؤه عن كيفية عمل الاقتصاد — في اعتقادي — لا تختلف كثيرًا عن آرائي، إلا أن سماح صندوق النقد الدولي بالتصريح بمثل هذه الآراء علنًا — حتى إن لم تكتسِ بالطابع المؤسسي — لَأَمرٌ جدير بالثناء.

ولكن ما هي الحجج المؤيِّدة لرفع معدل التضخُّم؟ كما سنرى خلال دقيقةٍ، ثمة ثلاثةُ أسباب في الواقع لكوْنِ ارتفاع التضخُّم مفيدًا في ظلِّ وضعنا الحالي. ولكن قبل أن نصل إلى هذه النقطة، دَعُوني أتناول تكاليفَ التضخُّم؛ إلى أيِّ مدًى سيسوء الوضع إذا كانَتِ الأسعارُ ترتفع بنسبة ٤ في المائة سنويًّا عوضًا عن ٢ في المائة؟

الإجابة — وفقًا لمعظم الاقتصاديين الذين حاوَلوا قياسَ ذلك — هي أن التكلفةَ ستكون طفيفةً؛ فالتضخم الشديد الارتفاع يمكن أن يحمِّلَ الاقتصادَ تكلفةً باهظة، سواء أكان السبب أنه يَثْنِي الناسَ عن استخدام النقود — حيث يُعِيدهم إلى مرحلة اقتصاد

المقايضة — أم أنه يجعل التخطيط أمرًا مستعصيًا. لا أحدَ يريد أن يهوِّن من هولِ وضْعٍ مماثِلٍ لوضْعِ فايمار، حين يستخدم الناسُ كُتَلَ الفحم على سبيل النقود، وتصبح العقودُ الطويلة الأجل وإجراءُ الحسابات المفيدة في عداد المستحيلات.

ولكنَّ التضخُّمَ بنسبة ٤ في المائة لا يَنتج عنه ولو طيفَ هذه الآثار، ومجدَّدًا أقول إن معدل التضخُّمَ كان حوالي ٤ في المائة خلال فترة الولاية الثانية لريجان، ولم يَبْدُ ذلك معوِّقًا كبيرًا آنذاك.

في الوقت نفسه، يمكن لمعدل تضخُّمٍ أعلى قليلًا أن يكون له ثلاث فوائد.

أولًا — وهو ما أكَّدَ عليه بلانشار وزميلاه — أنه يمكن لارتفاع معدل التضخُّم العادي أن يخفِّفَ من القيودِ التي تفرضها حقيقةُ أن أسعارَ الفائدة لا يمكن أن تهبط إلى ما دون الصفر. ذكرَ إرفينج فيشر — وهو نفسه مَن جاء بمفهوم تقليصِ الدَّيْن الذي كان مفتاحَ فهْمِ الكساد — منذ فترةٍ طويلةٍ أن ارتفاعَ التضخُّمِ المتوقَّع — بِتَساوي جميع العوامل الأخرى — يجعل الاقتراضَ أكثرَ جاذبيةً؛ أيْ إنه إذا اعتقَدَ المقترضون أنهم سيمكنهم سداد القروض بنقودٍ قيمتُها أقلُّ من قيمة النقود التي اقترضوها اليوم، فسيكونون أكثر استعدادًا للاقتراض والإنفاق بأي سعر فائدة.

في الأوقات العادية، يُلغي ارتفاعُ أسعار الفائدة هذه الرغبةَ الزائدة في الاقتراض؛ فنظريًّا — وعمليًّا إلى حدٍّ ما — تسير الزيادةُ المتوقَّعة في معدلات التضخُّم مع ارتفاعِ أسعار الفائدة خطوةً بخطوة، ولكننا الآن واقعون في فخِّ السيولة؛ حيث «ترغب» أسعار الفائدة بشكلٍ ما في الهبوط لأقل من الصفر، ولكنها لا تستطيع لأن الناس أمامهم خيارُ التمسُّكِ بنقودهم السائلة؛ ففي هذه الحالة، لن يُتَرجَم الارتفاعُ المتوقَّع في معدل التضخُّم — على الأقل في البداية — إلى ارتفاعٍ في أسعار الفائدة؛ ولذا فسوف يؤدِّي في الواقع إلى زيادة الاقتراض.

بصياغةٍ مختلفةٍ بعض الشيء (وهي الصياغة التي استخَدَمها بلانشار في الواقع)، إنْ كان التضخُّمُ حوالي ٤ في المائة بدلًا من ٢ في المائة قبل الأزمة، فستصبح أسعارُ الفائدة على المدى القصير حوالي ٧ في المائة عوضًا عن ٥ في المائة تقريبًا، وسيحظى بنك الاحتياطي الفيدرالي بهامِشٍ أكبر كثيرًا لخفض سعر الفائدة عندما تضربنا الأزمة.

إلا أن هذه ليسَتِ الفائدةَ الوحيدة لارتفاع معدلات التضخم؛ فثمة أيضًا عبءُ الديون، وهو فرط الديون في القطاع الخاص الذي مهَّدَ الطريقَ أمام لحظة مينسكي والركود

الذي أعقَبَها. يقول فيشر إن الانكماش يمكن أن يدفع الاقتصادَ إلى الكساد من خلال رفْعِ القيمة الحقيقية للدَّيْن؛ أما التضخُّم فعلى النقيض، يمكن أن يساعد الاقتصادَ من خلال خفْضِ القيمة الحقيقية للدَّيْن. وحاليًّا، يبدو أن الأسواقَ تتوقَّعُ أن يصبح مستوى الأسعار في الولايات المتحدة أعلى بنحو ٨ في المائة بحلول عام ٢٠١٧ عن مستواها اليوم، وإذا تَمكَّنَّا من الوصول إلى نسبة تضخُّمٍ تبلغ ٤ أو ٥ في المائة خلال تلك الفترة — بحيث ترتفع الأسعارُ بنسبة ٢٥ في المائة — فستنخفض القيمةُ الحقيقية لديون الرهن العقاري كثيرًا عمَّا تبدو عليه وفقًا للاحتمالات الحالية؛ ومن ثَمَّ، يكون الاقتصادُ قد قطع شوطًا كبيرًا على طريق التعافي المستدام.

ثمة حجة أخيرة مؤيِّدة لارتفاع معدل التضخُّم، لا تحمل أهميةً كبيرةً للولايات المتحدة، ولكنها مهمة جدًّا بالنسبة إلى أوروبا؛ فالأجور تخضع لظاهرةِ «الجمود الاسمي تجاه الخفض»، وهو مصطلح اقتصادي يشير إلى الحقيقة التي أثبتَتِ التجاربُ الأخيرة صحتَها بما لا يَدَعُ مجالًا للشكِّ؛ أَلَا وهي أن العمَّال غير مستعِدِّين إطلاقًا لقبول تخفيضات صريحة في الأجور. وإذا كان ردُّكَ هو أنهم مستعِدُّون لذلك بالطبع، فقد فاتَتْكَ نقطةٌ مهمة؛ فالعمَّال أقلُّ استعدادًا بكثيرٍ لتقبُّلِ استقطاع ٥ في المائة من راتبهم — على سبيل المثال — من استعدادهم لقبول راتب ثابت دون تغيير، وقد تآكلَتْ قوته الشرائية بفعل التضخُّم. لا ينبغي أن نقول إن العمَّال يتَّصِفون بالعند أو الغباء في هذا الموقف؛ فعندما يُطلَب منك تحمُّلُ خفض راتبك، يكون من الصعوبة بمكانٍ معرفةُ ما إذا كان ربُّ العمل يستغلك أم لا، في حين أن مثل هذا التساؤل لا يثور عندما تتسبَّبُ قوًى خارجةٌ بوضوحٍ عن نطاق سيطرة رئيسك في رفع تكلفة المعيشة.

هذا الجمود الاسمي تجاه الخفض — واعذروا استخدامي للمصطلح لأنه في بعض الأحيان يكون استخدامُ اللغةِ المتخصِّصة ضروريًّا للوقوف على مفهومٍ بعينه — هو على الأرجح سببُ عدمِ تعرُّضِ الولايات المتحدة لانكماشٍ فعليٍّ، على الرغم من كساد الاقتصاد. فلا يزال بعضُ العمَّال يحصلون على زيادةٍ في رواتبهم — لأسبابٍ عدة — وعددٌ قليلٌ نسبيًّا وجَدَ أن راتبَه انخفَضَ فعليًّا؛ ولذلك فإن المستوى العام للأجور يرتفع ببطء، على الرغم من ارتفاع معدلات البطالة الجماعية، ما ساعَدَ بدوره على الحفاظ على الارتفاع البطيء في الأسعار ككلٍّ.

هذا لا يمثِّلُ مشكلةً للولايات المتحدة؛ على العكس، فإنَّ آخِر ما نحتاجه الآن هو هبوطٌ عامٌّ في مستوى الأجور يؤدِّي إلى تفاقُمِ أزمة تقليص الدَّيْن؛ ولكن كما سنرى في الفصل التالي، تمثِّل هذه مشكلةً كبيرةً بالنسبة إلى بعض الدول الأوروبية، والتي أصبحَتْ في حاجةٍ ماسَّةٍ لخفض أجورها مقارَنةً بالأجور في ألمانيا. إنها مشكلةٌ رهيبةٌ، ولكنها كانت ستبدو أبسطَ بكثيرٍ لو كانت معدلاتُ التضخُّم في أوروبا تبلغ ٣ أو ٤ في المائة، وليس ١ في المائة أو أكثر قليلًا كما تتوقَّعُ الأسواقُ في السنوات المقبِلة. وسنتطرَّقُ لكلِّ هذا بمزيدٍ من التفصيل لاحقًا.

قد تتساءلون الآن عن جدوى تمنِّي ارتفاعِ التضخُّم؛ فَلْنتذكَّرْ أن مبدأَ التضخُّمِ الخالص محض هراءٍ؛ فإذا لم تأتِ الطفرةُ، فلن يحدث التضخُّم. وكيف لنا أن نحصل على طفرةٍ؟

الحل هو مزيج من التنشيط المالي القوي والسياسات الداعمة من قِبَل بنك الاحتياطي الفيدرالي ونظرائه في الخارج، ولكننا سنصل إلى هذه النقطة في وقتٍ لاحِقٍ في هذا الكتاب.

دعونا نلخِّص ما نحن فيه الآن؛ نحن نتعرَّضُ منذ بضعِ سنواتٍ لسلسلةٍ من التحذيرات المتعلِّقة بمخاطر التضخُّم، إلا أنه كان من الواضح — لِمَنْ يفهمون طبيعةَ الكساد الذي نعانيه — أن هذه التحذيرات كانت كلها خاطئةً، وبالفعل لم تَحْدث تلك القفزةُ الهائلة في معدلات التضخُّم بالتأكيد. الحقيقة هي أن معدلَ التضخُّمِ أقلُّ من اللازم، وهذه الحقيقة تمثِّل جزءًا من وضعٍ مُزْرٍ بحقٍّ تعانيه أوروبا، التي سوف نتناولها فيما يلي.

الفصل العاشر

فجر اليورو

مرَّتْ عشرُ سنواتٍ منذ أن خطَتْ مجموعةٌ رائدةٌ من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي خطوةً بالغةَ الأهمية وأطلقَتِ العملةَ الموحدة؛ اليورو. وفي ١ يناير ١٩٩٩ — بعد سنواتٍ من الاستعدادات المتأنِّية — أصبَحَ اليورو العملةَ الرسميةَ لأكثر من ٣٠٠ مليون مواطِنٍ في منطقة اليورو الوليدة. وبعد ثلاث سنوات — في أول يومٍ من سنة ٢٠٠٢ — بدأَتْ عملات اليورو المعدنية اللامعة وأوراق اليورو الجديدة في الظهور، لتحلَّ محلَّ ١٢ عملة وطنية في حافظات الناس وجيوبهم. وبعد مرور عقدٍ على نشأتها، نحتفل بالاتحاد الاقتصادي والنقدي واليورو، كما نبحث في مدى وفائه بوعده.

حدثَتْ بعضُ التغييرات السارَّة منذ إطلاق اليورو؛ فاليوم، اتَّسَعَ نطاقُ منطقة اليورو ليشمل ١٥ بلدًا — بانضمامِ سلوفينيا في عام ٢٠٠٧، وقبرص ومالطا في ٢٠٠٨ — وأخذَتْ معدلات العمالة والنمو في الارتفاع مع تحسُّنِ الأداء الاقتصادي. وعلاوةً على ذلك، أصبَحَ اليورو تدريجيًّا عملةً دوليةً بحقٍّ، ويمنح منطقةَ اليورو دورًا أكبرَ في الشئون الاقتصادية الدولية.

إلا أن الفوائد التي جلَبَها اليورو لا تقتصِرُ على الأرقام والإحصاءات فحسب؛ فقد تسبَّبَ كذلك في زيادة الخيارات واليقين والأمان، والفُرَص في حياة المواطنين اليومية. وفي هذا الكُتَيِّب، نقدِّمُ بعضَ الأمثلة على إدخالِ اليورو — في الماضي والحاضر — تحسُّنًا حقيقيًّا على أرض الواقع لسكان أوروبا

كافةً. (الأشخاص الممثلين في قصصِ النجاح العشْرِ خيالِيُّون؛ لكن المواقف تُمثِّل أوضاعًا نموذجيةً تستنِد إلى بياناتٍ حقيقيةٍ.)

مقدمة كُتَيِّب «عشر سنوات على اليورو: ١٠ قصص نجاح»
الصادر عن المفوضية الأوروبية في بداية عام ٢٠٠٩

خلال السنوات القليلة الماضية، بَدَتِ المقارنةُ بين التطوُّرات الاقتصادية في أوروبا والولايات المتحدة وكأنها سباقٌ بين الأعرج والكسيح، أو بَدَتْ — في تعبيرٍ آخَر — وكأنها منافَسةٌ على الاستجابة الأسوأ للأزمة. وفي وقتِ كتابة هذه السطور، تبدو أوروبا متقدِّمةً في السباق نحو الكارثة، ولكنها تحتاج إلى بعض الوقت.

إذا كان ما أقوله يبدو قاسيًا، أو معبِّرًا عن شماتةٍ أمريكيةٍ، فدعوني أوضِّح مقصدي: إنَّ المتاعبَ الاقتصادية التي تتكبَّدُها أوروبا لَأمرٌ رهيبٌ حقًّا، ليس فقط بسببِ المعاناة التي تتسبَّب فيها، ولكن بسبب تبعاتها السياسية أيضًا؛ فطوال ستين عامًا تقريبًا، انخرطَتْ أوروبا في تجربة نبيلة، تمثَّلَتْ في محاولة إصلاح قارة مزَّقَتْها الحربُ عن طريق الاندماج الاقتصادي، ووضعها على طريق السلام والديمقراطية الدائمَين. ويمثِّل نجاح هذه التجربة نجاحًا للعالم بأسره، كما أن العالم كله سيعاني إذا ما باءَتْ بالفشل.

بدأَتِ التجربةُ عام ١٩٥١، مع إنشاءِ الجماعة الأوروبية للفحم والصلب؛ لا تَدَعْ ذلك الاسمَ غير المميز يخدعك، فقد كانَتْ تلك محاولةً مثاليةً إلى حدٍّ كبيرٍ لجعل الحرب في أوروبا أمرًا مستحيلًا؛ فبإقامة تجارة حرة في الفحم والصلب — أيْ إلغاء كافة الرسوم الجمركية والقيود على الشحنات الاقتصادية العابرة الحدود، بحيث تتمكَّن مصانعُ الصلب من شراء الفحم من أقربِ منتِجٍ له، حتى لو كان على الجانب الآخَر من الحدود — استطاعَت الاتفاقية تحقيقَ مكاسب اقتصادية، إلا أن هذه الاتفاقية استطاعَتْ أيضًا أن تضمنَ اعتمادَ مصانع الصلب الفرنسية على الفحم الألماني، والعكس؛ بحيث يصير لأيِّ اقتتالٍ في المستقبل بين الدولتين عواقبُ وخيمة؛ ومن ثَمَّ كان ثمة أملٌ في استبعاده تمامًا.

حقَّقَتْ جماعة الفحم والصلب نجاحًا كبيرًا، وأصبحَتْ نموذجًا يُحتذَى لسلسلةٍ من الخطوات المماثلة؛ ففي عام ١٩٥٧، أنشأَتْ ستُّ دولٍ أوروبية الجماعةَ الاقتصادية الأوروبية، وهو اتحادٌ جمركي يسمح بالتجارة الحرة بين أعضائه مع وضْعِ تعريفات

جمركية مشتركة على الواردات القادمة من الخارج. وفي سبعينيات القرن العشرين، انضَمَّتْ كلٌّ من بريطانيا وأيرلندا والدنمارك إلى تلك الجماعة، وفي الوقت نفسه اتَّسَعَ دورُ الجماعة الأوروبية؛ حيث بدأَتْ في تقديم المساعدات إلى المناطق الأكثر فقرًا، وتشجيع الحكومات الديمقراطية في جميع أنحاء أوروبا. وفي ثمانينيات القرن العشرين، كُوفِئَتْ إسبانيا والبرتغال واليونان على التخلُّصِ من حكَّامها الطغاة بالانضمام إلى الجماعة؛ وبدأَتِ الدولُ الأوروبية في تعميقِ العلاقات الاقتصادية فيما بينها من خلال تنسيق الضوابط الاقتصادية، وإزالة المراكز الحدودية، وضمان حرية حركة العمال.

في كلِّ مرحلةٍ، كانَتِ المكاسبُ الاقتصادية الناتجة عن الاندماج الوثيق تأتي مقترنةً بدرجةٍ أقوى من الاندماج السياسي؛ فالسياسات الاقتصادية لا تُعنَى أبدًا بالاقتصاد فحسب، بل إنها طالما كانَتْ تهدف إلى تعزيز الوحدة الأوروبية. على سبيل المثال، كانَتِ الفوائدُ الاقتصادية لتحرير التجارة الحرة بين إسبانيا وفرنسا بعد وفاة الجنرال فرانسيسكو فرانكو بالقوة نفسها التي كانت عليها أثناء حكمه (كما أن مشكلات انضمامِ إسبانيا كانَتْ حقيقيةً بعد وفاته بقدرِ ما كانَتْ من قبلُ)، ولكنَّ إضافةَ إسبانيا الديمقراطية للمشروع الأوروبي كانَتْ هدفًا قيِّمًا أكثرَ ممَّا كان تحريرُ التجارة مع دولة ذات حكم دكتاتوري؛ ويساعد ذلك على تفسيرِ ما يبدو الآن خطأً قاتلًا؛ أَلَا وهو قرارُ الانتقال إلى عملةٍ موحَّدةٍ؛ فقد كانَتِ النخبُ الأوروبية أسيرةَ فكرةِ إنشاءِ رمزٍ قويٍّ للوحدة، حتى إنهم بالَغُوا في تصوير مكاسِب توحيدِ العملة، ونحَّوْا جانبًا التحذيراتِ من سلبياتٍ لا يُستهان بها لهذه العملة الموحَّدة.

مشكلة العملة (الموحَّدة)

مما لا شك فيه أنه ثمة تكاليف حقيقية لاستخدام عملات متعدِّدة، وهي التكاليف التي يمكن تجنُّبها باعتماد عملة موحدة؛ فتكلفة التجارة عبر الحدود ترتفع إذا كانَتْ تتطلَّبُ تبادُلَ عملاتٍ، أو الإبقاءَ على عملات متعدِّدة في متناول اليد، أو الاحتفاظَ بها في الحسابات المصرفية، أو كلَّ ما سبق. وتُدخِل إمكانيةُ تقلُّبِ أسعار الصرف عنصرَ عدم اليقين؛ ومن ثَمَّ يصبح التخطيطُ أكثرَ صعوبةً وتصير الحسابات أقلَّ وضوحًا عندما لا تستخدِمِ الإيراداتُ والمصروفاتُ الوحدةَ نفسها دائمًا. وكلما زادَتْ تجارة الوحدة السياسية مع جيرانها، زادت إشكالية امتلاكها عملةً مستقلةً؛ ولهذا لن يكون امتلاكُ بروكلين — على سبيل المثال — دولارًا خاصًّا بها مثل كندا فكرةً صائبةً.

ولكنَّ ثمة أيضًا مميزاتٍ مهمةً لامتلاكك عملتَكَ الخاصةَ؛ من أيسرها على الفهم أن تخفيض قيمة العملة مقابِل العملات الأخرى قد يساهِم في بعض الأحيان في عملية التكيُّف مع أيِّ صدمةٍ اقتصادية.

فَلْننظر إلى هذا المثال الواقعي تمامًا: لنفترِضْ أنَّ إسبانيا أمضَتْ جزءًا كبيرًا من العقد الماضي مدعومةً بطفرة هائلة في سوق الإسكان، موَّلَتْها تدفُّقاتٌ كبيرةٌ من رءوس الأموال القادمة من ألمانيا، وقد غذَّتْ هذه الطفرةُ التضخُّمَ ورفْعَ الأجور في إسبانيا بالنسبة إلى الأجور في ألمانيا؛ ولكن اتَّضَحَ أن هذه الطفرة كانت متضخِّمةً نتيجةَ فقاعةٍ، ما لبثَتْ أن انفجرَتْ؛ ونتيجةً لذلك، تحتاجُ إسبانيا إلى إعادةِ توجيهِ اقتصادها بعيدًا عن الإسكان والعودة به نحو التصنيع. ولكن في هذه المرحلة لم يَعُدِ التصنيعُ الإسباني تنافسيًّا؛ لأن الأجور الإسبانية أصبحَتْ مرتفعةً جدًّا مقارَنةً بالأجور الألمانية؛ فكيف يمكن لإسبانيا أن تصبح قادرةً على المنافسة مرة أخرى؟

يتمثَّل أحدُ السبلِ إلى تحقيق ذلك في إقناع العمَّال الإسبان بقبول أجور أقل، أو دفْعهم إلى ذلك. في الواقع، يصبح ذلك السبيل الوحيد المتاح لتحقيق التنافسية إذا كان لدى إسبانيا وألمانيا نفس العملة، أو إذا كانَتِ العملةُ في إسبانيا ثابتةً في مقابل العملة الألمانية، بسبب سياسات غير قابلة للتغيير.

ولكن إذا كانَتْ إسبانيا تمتلك عملتها الخاصة، وكانت على استعدادٍ لترك قيمتها تنخفض، فسيمكنها تقريب مستوى الأجور فيها من نظيره في ألمانيا عن طريق تخفيض قيمة عملتها ببساطة؛ فيمكن لتغيير قيمة العملة — بأن تصير قيمة كلِّ مارك ألماني ١٠٠ بيزيتا بدلًا من ٨٠ بيزيتا — أن يخفض الأجور الإسبانية مقابل الأجور الألمانية بنسبة ٢٠ في المائة بضربةٍ واحدةٍ، مع الإبقاء على الأجور الإسبانية «بعملة البيزيتا» كما هي.

لماذا يُعَدُّ هذا أسهلَ من مجرد التفاوض على أجورٍ أقلَّ؟ أفضل تفسيرٍ يأتي من ميلتون فريدمان دون سواه، الذي دافَعَ عن أسعار الصرف المَرِنة في المقال الكلاسيكي الذي نشَرَه عام ١٩٥٣ تحت عنوان: «حجة أسعار الصرف المَرِنة» في كتاب «مقالات في الاقتصاد الوضعي»، وإليكم ما كتبه:

> من المثير للدهشة، أن الحجة الداعمة لأسعار الصرف المَرِنة مطابِقةٌ تقريبًا للحجة الداعمة للتوقيت الصيفي؛ أليس من السخف أن نغيِّرَ الساعةَ في الصيف

عندما يمكن تحقيقُ نفس النتيجة تمامًا من خلال تغييرِ عاداتِ كلِّ فردٍ على حدة؟ كلُّ المطلوب هو أن يقرِّرَ كلُّ شخصٍ أن يصل إلى مكتبه مبكرًا ساعةً عن موعده، ويتناول الغداءَ مبكرًا ساعةً، وهكذا دواليك. ولكن من البديهي أن تغييرَ الساعة التي ترشد الجميع أبسطُ كثيرًا من حثِّ كلِّ فردٍ على حدة على تغيير نمط استجابته للتوقيت، على الرغم من رغبة الجميع في ذلك. الوضع مماثِل تمامًا في سوق الصرف؛ إن السماح لسعرٍ واحدٍ بالتغيير — وهو سعر صرف العملات الأجنبية — أبسطُ كثيرًا من أن تعتمِدَ على التغيُّرات في حشدٍ من الأسعار التي تشكِّل مجتمعةً البنيةَ الداخلية للأسعار.

من الواضح أن هذا صحيح؛ فالعمَّال دائمًا ما يحجمون عن قبول خفض أجورهم، ولكن أكثر ما يدفعهم للإحجام هو عدم تأكُّدهم من قبول العمَّال الآخَرين لخفضٍ مماثِلٍ، وما إذا كانَتْ تكاليفُ المعيشة سوف تنخفض مع انخفاض أجور العمالة. لا توجد لدى أيِّ بلدٍ أعرفه نوعيةُ أسواق العمالة والمؤسسات التي من شأنها أن تيسِّرَ الاستجابةَ للوضع الذي وصفْتُه للتوِّ في إسبانيا عن طريق تخفيض الأجور في القطاعات كافةً، ولكنَّ البلدانَ يمكن أن تخفِّض أجورَها النسبية بين عشيةٍ وضحاها — دون عوائق تقريبًا — عن طريق خفض قيمة العملة، وثمة بلدان تلجأ إلى هذا الحلِّ فعلًا.

إذَنْ، فتوحيد العملة ينطوي على مفاضَلةٍ؛ فمن ناحيةٍ، تحقِّق العملةُ المشتركة مكاسِبَ من ناحية الكفاءة؛ حيث تنخفض تكاليف الأعمال التجارية، ويُفترَض تحسُّنُ عملية تخطيطها؛ ومن ناحيةٍ أخرى، تترتَّبُ عليها خسائرُ في المرونة، وهو ما يمكن أن يتسبَّبَ في مشكلةٍ كبيرةٍ إذا حدثَتْ «صدماتٌ غير متماثِلةٍ» هائلة، مثل انهيار الطفرة العقارية الذي شهدَتْه بعض البلدان ولم تشهده كلها.

من الصعب تقييمُ المرونة الاقتصادية كَمِّيًّا، ومن الأصعب تقييمُ المكاسبِ المترتبة على العملة المشتركة كمِّيًّا؛ ومع ذلك، فثمة عددٌ كبيرٌ من المؤلَّفات الاقتصادية التي تتناول معايير «المنطقة المثلى للعملة»، وهو مصطلح فني قبيح، ولكنه مفيد يعبِّر عن مجموعة البلدان التي من شأنها أن تستفيد من عملية دمج عملاتها. فماذا تقول هذه المؤلَّفات؟

أولًا: لا معنى لتوحيد العملة ما لم يكن حجمُ التبادُلِ التجاري بين البلدان كبيرًا؛ ففي تسعينيات القرن العشرين، ثبَّتَتِ الأرجنتين قيمةَ البيزو لتساوي دولارًا أمريكيًّا واحدًا، وافترضَتْ أن يستمِرَّ ذلك إلى الأبد. ذلك التصرُّف لا يماثِلُ التخلِّي عن عملتها تمامًا،

ولكنْ كان الهدف منه أن يكون ثانيَ أفضل خيار، واتضح بعد ذلك أن هذه الخطوة كان مصيرها الفشل، وانتهَتْ بتخفيض قيمةِ العملة والعجز عن السداد؛ وكان أحدُ أسباب ذلك أن الأرجنتين لا تربطها صلةٌ اقتصاديةٌ وثيقةٌ بالولايات المتحدة، التي تمثِّل ١١ في المائة فقط من وارداتها و٥ في المائة من صادراتها؛ فمن ناحيةٍ، كانت المكاسِبُ المترتِّبة على تهيئة مناخٍ من اليقين في قطاع الأعمال فيما يتعلَّق بارتباط سعر الدولار بالبيزو ضئيلةً إلى حدٍّ ما مهما بلغَتْ؛ حيث إن حجمَ تجارة الأرجنتين مع الولايات المتحدة ضئيلٌ جدًّا؛ ومن ناحيةٍ أخرى، فإن الضررَ الذي لحق بالأرجنتين جرَّاء تقلُّبِ أسعار العملات الأخرى — وخاصةً الهبوط الكبيرِ الذي شهده كلٌّ من اليورو والريال البرازيلي مقابِل الدولار — جعل أسعارَ صادرات الأرجنتين مُبالَغًا فيها جدًّا.

وفق هذا المعيار، كان وضْعُ أوروبا يبدو حسنًا؛ فحجم التبادُلِ التجاري بين الدول الأوروبية يصل إلى حوالي ٦٠ في المائة من إجمالي تجارتها، علمًا بأن حجمَ تجارة هذه البلدان «كبيرٌ جدًّا». أما فيما يتعلَّقُ بمعيارَيْن آخَريْن مهمَّيْن — وهما انتقال الأيدي العاملة، والاندماج المالي — فلم تَبْدُ أوروبا مناسِبةً بالقدر ذاته لمسألة توحيد العملة.

احتلَّ موضوعُ انتقال العمالة موقعَ الصدارة في البحث الذي افتتَحَ الميدانَ المعنِيَّ بمنطقةِ العملة بأسره، والذي أعَدَّه الخبيرُ الاقتصاديُّ الكَنَدِيُّ المَوْلِدِ روبرت موندِل عام ١٩٦١. وخلاصةُ حجةِ موندِل هي أن مشكلات التكيُّف مع طفرة الازدهار في ساسكاتشوان في نفس الوقت الذي تشهد فيه كولومبيا البريطانية ركودًا — أو العكس — ستكون أقلَّ بكثيرٍ إذا استطاعَ العمَّالُ أن يتنقَّلوا بحُرِّيةٍ حيثما تتواجَدُ الوظائف. وفي الواقع، تتنقَّلُ اليد العاملة بحُريةٍ بين المقاطعات الكندية — فيما عدا مقاطعة كيبيك — وكذلك بين الولايات الأمريكية، إلا أنها لا تتحرك بحرِّيةٍ مماثلةٍ بين الدول الأوروبية؛ فعلى الرغم من أن الأوروبيين صار من حقِّهم قانونًا منذ عام ١٩٩٢ أن يلتحقوا بالعمل في أي مكان من الاتحاد الأوروبي، فإن الانقساماتِ اللغويةَ والثقافيةَ كبيرةٌ لدرجةِ أنه حتى التفاوُت الكبير في معدلات البطالة لا يُسفِر إلا عن نِسَبٍ محدودةٍ من الهجرة بين بلدان الاتحاد.

وقد سلَّطَ بيتر كينين، من جامعة برنستون، الضوءَ على أهمية الاندماج المالي بعد مرور بضع سنوات على بحث موندِل. ولتوضيح وجهة نظر كينين، دعونا نحاوِل تخيُّلَ مقارَنةٍ بين اقتصادَيْن متشابهَيْن إلى حدٍّ كبيرٍ في هذه اللحظة — مع تنحيةِ المظهر العام جانبًا — هما أيرلندا ونيفادا. شهد كلا الاقتصادين فقاعاتٍ عقاريةً ضخمةً وانفجارَها؛

ما أفضى إلى وقوعهما في ركودٍ عميقٍ صعد بمعدلات البطالة إلى عنان السماء، كما شهدَا العديدَ من حالات التخلُّفِ عن سداد أقساط الرهن العقاري.

ولكن في حالة نيفادا، خفَّفَتِ الحكومةُ الفيدرالية وقْعَ هذه الصدمات إلى حدٍّ كبيرٍ؛ فنيفادا تدفع ضرائبَ أقلَّ كثيرًا إلى واشنطن هذه الأيام، ولكنَّ سكانَ الولاية من كبار السن ما زالوا يحصلون على شيكات الضمان الاجتماعي، وما زالَتِ الرعايةُ الصحية تدفع فواتيرهم الطبية؛ إذَنْ فالولاية تتلقَّى فعليًّا معونةً كبيرةً. وفي الوقت ذاته، تضمن وكالةٌ فيدراليةٌ — مؤسسة تأمين الودائع الفيدرالية — ودائعَ بنوك نيفادا، كما تتحمَّل مؤسَّستَا فاني وفريدي — وهما مؤسَّستان مدعومتان من الحكومة الفيدرالية — بعضَ الخسائر الناتجة عن التخلُّف عن دفع أقساط الرهن العقاري.

على النقيض من ذلك، تقف أيرلندا بمفردها تقريبًا في مواجهة أزمتها؛ فهي المنوطة بإنقاذ بنوكها، ودفْع المعاشات وفواتير الرعاية الصحية من إيراداتها الخاصة التي تقلَّصَتْ إلى حدٍّ هائل. فعلى الرغم من الأوقات العصيبة التي يمرُّ بها المكانان، نجد أن أيرلندا تواجِهُ أزمةً لا تعانيها نيفادا.

وليس في ذلك ما يثير الدهشة؛ فمنذ عشرين عامًا — عندما بدأَتْ فكرةُ العملة الأوروبية الموحَّدة تتحرَّك في اتجاهِ التنفيذ الفعلي — تفهَّمَ كثيرون الإشكاليةَ التي يمثِّلها إنشاءُ تلك العملة. في الواقع، كان ثمة نقاشٌ أكاديمي موسع لهذه القضية (شاركْتُ فيه شخصيًّا)، وأبْدَى علماءُ الاقتصاد الأمريكيون المعنِيُّون بوجهٍ عامٍّ تشكُّكًا إزاءَ قضية اليورو، وكان تشكُّكُهم مبنِيًّا في الأساس على أن الولايات المتحدة تبدو نموذجًا جيدًا لما يلزم لجعل الاقتصاد مناسِبًا لفكرةِ العملة الواحدة، وكانت أوروبا بعيدةً تمامًا عن هذا النموذج. كنا نرى أن حركةَ العمالة كانت ضعيفةً جدًّا، كما أن عدم وجود حكومةٍ مركزية، وما من شأن تلك الحكومة أن توفِّره من حائطِ صدٍّ تلقائيٍّ؛ زاد من تلك الشكوك.

إلا أنهم نحَّوْا هذه التحذيرات جانبًا. كان بريق فكرة اليورو — إنْ جازَ التعبير — والشعور بأن أوروبا تتَّخِذُ خطوةً بالغةَ الأهمية نحو إنهاء تاريخها الحربي أخيرًا والتحوُّل إلى منارة للديمقراطية، ساطِعًا إلى حدٍّ آسِر. وعندما تساءَلَ المرءُ كيف ستتصرَّفُ أوروبا حين تجد بعضَ الاقتصادات مزدهرةً، واقتصاداتٍ أخرى في تراجُعٍ — كما هو الحال في ألمانيا وإسبانيا الآن — كانَ الردُّ الرسمي الذي يتلقَّاه مفاده أن دولَ اليورو جميعًا

ستتبع سياساتٍ سليمةً، بحيث لا تَحدث «صدماتٌ غيرُ متماثِلةٍ» من هذا القبيل، وإن حدثَتْ بطريقة أو بأخرى، فإن «الإصلاحات الهيكلية» من شأنها أن تُكسِبَ الاقتصاداتِ الأوروبيةَ المرونةَ الكافيةَ لإجراء التعديلات اللازمة.

أما ما حدث في الواقع فكان الصدمةَ غيرَ المتماثِلة الكبرى، وكان استحداث اليورو في حدِّ ذاته السببَ فيها.

فقاعة اليورو

دخل اليورو حيِّزَ الوجود رسميًّا في بداية عام ١٩٩٩، وإنْ كانَتْ عملاتُ اليورو الورقية والمعدنية لم تصل إلا بعد مرور ثلاث سنوات أخرى. (رسميًّا، أصبَحَ الفرنك الفرنسي والمارك الألماني والليرة الإيطالية، وما شابهها من عملاتٍ، فئةً من فئات اليورو؛ بحيث صار الفرنك الفرنسيُّ = ١ / ٦,٥٥٩٧ من اليورو، والمارك الألمانيُّ = ١ / ١,٩٥٥٨٣ من اليورو ... إلخ.) وكان لهذا تأثيرٌ حتميٌّ فوريٌّ؛ فقد أشعَرَ المستثمرين بالأمان.

ولنكونَ أكثر تحديدًا، أدَّى ذلك إلى شعورِ المستثمرين بالأمان إزاء وضْعِ نقودهم في بلدانٍ كان الاستثمار فيها يُعتبَر خطِرًا فيما مضى؛ فقد كانَتْ أسعارُ الفائدة في جنوب أوروبا أعلى بكثيرٍ من أسعارها في ألمانيا على مرِّ التاريخ؛ لأن المستثمرين كانوا يُطالِبون بعلاوةٍ تعويضًا عن مخاطر تخفيضِ قيمة العملة والعجز عن السداد أو أحدهما. مع صدور اليورو اختفَتْ تلك العلاوات؛ فكانَتِ الديونُ الإسبانية والإيطالية وحتى الديون اليونانية تُعامَل على أنها آمِنةٌ بدرجةٍ تصل تقريبًا إلى أمان الديون الألمانية.

أدَّى هذا إلى خفضٍ كبيرٍ في تكلفة اقتراض النقود في جنوب أوروبا؛ ما أفضى إلى ازدهارٍ هائلٍ في سوق العقارات، سرعان ما تحوَّلَ إلى فقاعاتٍ ضخمةٍ في قطاع الإسكان.

كانت آليات عمل تلك الطفرات أو الفقاعات في قطاع الإسكان تختلف نوعًا ما عن آلية عمل فقاعة الولايات المتحدة؛ فقد كان التمويلُ غير التقليدي أقلَّ بكثيرٍ من الإقراض المباشِر من البنوك التقليدية، إلا أن البنوك المحلية لم يكن لديها من الودائع ما يكفي لدعم كلِّ تلك القروض؛ ومن ثَمَّ فقد تحوَّلَتْ إلى سوق الجملة، مقترِضةً النقودَ على نطاقٍ هائلٍ من بنوك دول «المحور» الأوروبية — وخاصةً ألمانيا — التي لم تشهد طفرةً مماثِلةً؛ ولذلك كانت ثمة تدفُّقاتٌ ضخمةٌ لرأس المال من محور أوروبا إلى محيطها المزدهر.

غذَّتْ تدفُّقاتُ رءوس الأموال طفراتٍ أدَّتْ بدورها إلى ارتفاع الأجور؛ ففي العقد الذي تلا إصدارَ عملة اليورو، ارتفعَتْ تكاليفُ وحدة العمل (وهي الأجور المعدلة

لتتناسِب مع الإنتاجية) حوالي ٣٥ في المائة في جنوب أوروبا، مقارَنةً بارتفاع نسبته ٩ في المائة فقط في ألمانيا، وأصبحَتِ الصناعةُ في جنوب أوروبا غيرَ تنافسيةٍ؛ ما استتبَعَ بدوره أن البلدان التي كانَتْ تجتذبُ تدفُّقاتٍ ماليةً ضخمةً بدأَتْ تعاني عجزًا تجاريًّا ضخمًا بالتوازي مع تلك التدفُّقات المالية. وحتى نستطيع تخيُّلَ ما كان يحدث — وما يجب إصلاحُه الآن — يوضِّح الشكلُ أدناه تزايُدَ اختلالِ الموازين التجارية داخل أوروبا بعد إدخال اليورو؛ فيُظهِر أحدُ الخطَّيْن ميزانَ الحساب الجاري في ألمانيا (وهو مقياسٌ عامٌّ للميزان التجاري)، بينما يوضِّح الآخَرُ موازينَ الحسابات الجارية المجمَّعة لليونان وأيرلندا والبرتغال وإسبانيا وإيطاليا، وتلك الفجوةُ المتَّسِعة هي أساس مشكلاتِ أوروبا.

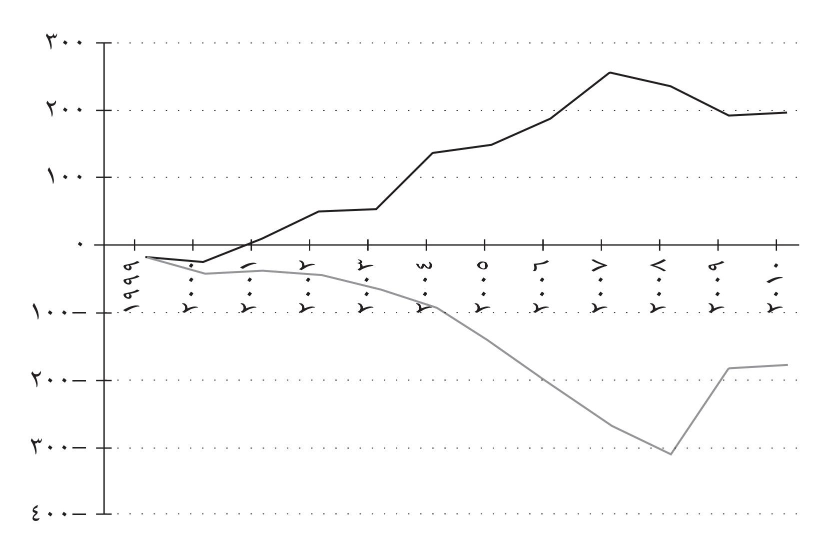
لكنَّ قلةً من الناس أدركَتْ مَبلَغَ الخطر وهو في طورِ التكوُّن، بل إنه كان ثمة شعورٌ بالرضا يكاد يبلغ حدَّ النشوة. ثم انفجرَتِ الفقاعات.

أشعلَتِ الأزمةُ المالية في الولايات المتحدة فتيلَ الانهيار في أوروبا، إلا أن الانهيارَ كان سيحدث عاجلًا أو آجِلًا على أي حال. وفجأةً، وجَدَ اليورو نفسَه في مواجهةِ صدمةٍ غير متماثِلةٍ هائلة، وكانَتِ الصدمةُ أسوأَ كثيرًا بسبب غياب الاندماج المالي.

فانفجارُ فقاعاتِ الإسكان — الذي حدَثَ بعد انفجارِ فقاعة الإسكان في الولايات المتحدة بفترةٍ قصيرةٍ، ولكنه كان في طريقه للوقوع بالفعل بحلول عام ٢٠٠٨ — لم يُغرِق الدولَ التي شهدَتِ انفجارَ الفقاعة في الركود فحسب، وإنما وضَعَ ميزانياتِهَا تحت ضغطٍ شديدٍ أيضًا؛ فانهارَتِ الإيراداتُ جنبًا إلى جنبٍ مع الإنتاج وفُرَصِ العمل؛ فيما ارتفَعَ معدلُ الإنفاق على إعاناتِ البطالة ليبلغ عنان السماء، ووجدَتِ الحكوماتُ (أو وضعَتْ) نفسها على حافة الهاوية بسبب خططها المكلفة لإنقاذ البنوك؛ حيث لم تكن تضمن الودائعَ البنكية فحسب، وإنما كانت تضمن في كثيرٍ من الحالاتِ الديونَ التي ركمَتْها بنوكُها لدى بنوكٍ في بلدان دائنة؛ ومن ثَمَّ ارتفعَتْ معدلات الديون والعجز، وازدادَ قلقُ المستثمرين. وفي عشيةِ الأزمة، كانَتْ أسعارُ الفائدة على الديون الأيرلندية الطويلة الأجل أقلَّ قليلًا من أسعار الفائدة على الديون الألمانية، بينما كانت أسعارُ الفائدة على الديون الإسبانية أعلى منها قليلًا. وبينما أكتبُ هذه السطور، صارَتْ أسعارُ الفائدةِ الإسبانية تعادِلُ نظيرتَها الألمانية مرتين ونصفًا، بينما وصلَتْ أسعارُ الفائدة الأيرلندية إلى أربعة أمثال أسعار الفائدة الألمانية.

سأتحدَّثُ عن الاستجابة بالسياسات قريبًا، إلا أنني بحاجةٍ لتناوُلِ بعض الخرافات الواسعة الانتشار أولًا؛ فالقصة التي ربما تكونون قد سمعتموها عن مشكلاتِ أوروبا





ألمانيا

اليونان وأيرلندا والبرتغال وإسبانيا وإيطاليا

بعد استحداث اليورو، تعرَّضَتِ اقتصاداتُ اليونان وأيرلندا والبرتغال وإسبانيا وإيطاليا لعجزٍ ضخمٍ في حساباتها الجارية، وهو مقياس عريض للميزان التجاري. وفي المقابل، انتقلَتْ ألمانيا إلى فائضٍ ضخمٍ بالتوازي معها (المصدر: صندوق النقد الدولي).

— والتي أصبحَتِ الأساسَ المنطقي للسياسات الأوروبية بحكم الواقع — تختلف تمامًا عن القصة التي سردتُهَا للتوِّ.

الوهم الأوروبي الكبير

في الفصل الرابع، وصفتُ الكذبةَ الكبرى المتعلِّقة بالأزمة الأمريكية وكشفتُ زيفَها، وهي الكذبة المتمثِّلة في ادِّعاء أن الوكالات الحكومية تسبَّبَتْ في أزمةٍ من خلال محاولتها

الخاطئة مساعدةَ الفقراء؛ أما أوروبا فلها روايتها المشوهة الخاصة، وهي رواية كاذبة حول أسبابِ الأزمة تعترض طريقَ التوصُّل إلى حلولٍ حقيقيةٍ، وتؤدِّي في الواقع إلى تبنِّي سياساتٍ تزيد الأمورَ سوءًا.

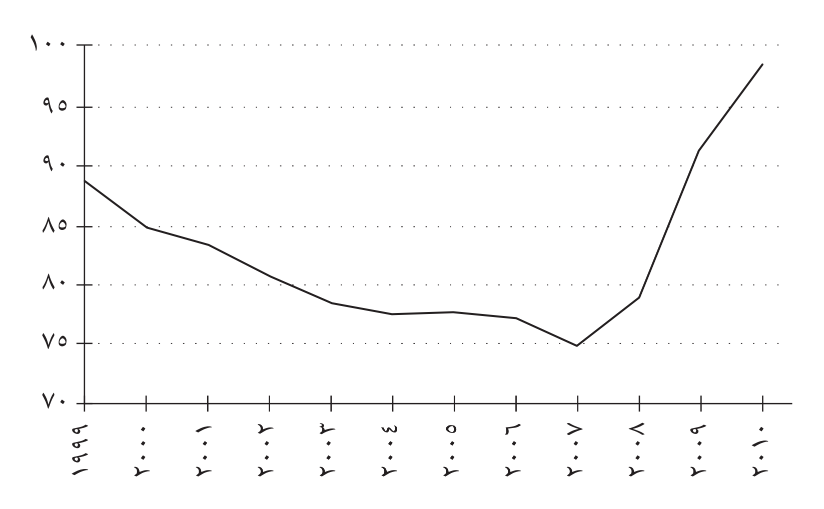
لا أظنُّ أن مروِّجي الحكاية الأوروبية الكاذبة شكَّاكون متشائمون مثل نظرائهم الأمريكيين، فأنا لا أرى القدرَ ذاته من التلاعُبِ المتعمَّد بالبيانات فيما بينهم، ويُخيَّل إليَّ أن معظمهم يصدِّقُ ما يقوله؛ ولذلك دعونا نطلق عليها الوهمَ الكبيرَ بدلًا من الكذبة الكبيرة. إلا أنه ليس من الواضح إنْ كان هذا يجعل الوضعَ أفضلَ بأي حال؛ فهو لا يزال وضعًا خاطئًا جملةً وتفصيلًا، والمروِّجون لهذا المبدأ يصمُّون آذانَهم، مثل اليمين الأمريكي تمامًا، عن الأدلة المخالِفة لوجهة نظرهم.

ويتمثَّل وَهْمُ أوروبا الكبير في الآتي: إنه الاعتقاد بأن السببَ الرئيسي في أزمة أوروبا كان انعدامَ المسئولية على الصعيد المالي؛ حيث ركمَتِ الدولُ عجزًا مفرطًا في ميزانياتها — بحسب الرواية السائدة — وأغرقَتْ نفسَها في الديون، والمهم الآن هو فرْضُ قواعِد من شأنها أن تمنع حدوثَ ذلك مرةً أخرى.

ولكنْ بالتأكيد قد يتساءَلُ بعضُ القرَّاء: أَلَيْسَ هذا ما حدث في اليونان إلى حدٍّ كبيرٍ؟ الإجابة هي نعم، على الرغم من أن القصة اليونانية أكثر تعقيدًا من ذلك، فإنَّ ما يهمنا هنا هو أن ما حدث في اليونان ليس نفسه ما حدث في البلدان الأخرى التي تعاني الأزمةَ، ولو كانت المسألةُ تقتصر على مشكلة اليونان، ما كانت لتصبح أزمةً بهذا الحجم؛ فاقتصادُ اليونان صغيرٌ، ويمثِّلُ أقلَّ من ٣ في المائة من مجموع الناتج المحلي الإجمالي لدول اليورو، وحوالي ٨ في المائة فقط من الناتج المحلي الإجمالي لدول اليورو الواقعة في الأزمة.

إلى أيِّ مدًى يُعَدُّ تحويلُ الخطاب نحو «اليونان» في أوروبا مضلِّلًا؟ ربما يمكن للمرء أن يتذرع بالتصرُّفات المالية غير المسئولة في البرتغال أيضًا، وإنْ لم يكن على النطاق نفسه. ولكنَّ أيرلندا كانَتْ تتمتَّعُ بفائضٍ في الميزانية ومستوًى منخفضٍ من المديونية عشية حدوث الأزمة، وفي عام ٢٠٠٦ وصَفَها جورج أوزبورن — محرِّك السياسة الاقتصادية في بريطانيا حاليًّا — بأنها «نموذجٌ برَّاقٌ لفنِّ الممكن في صناعة السياسات الاقتصادية الطويلة الأجل.» وكذلك كانَتْ إسبانيا تحظَى بفائضٍ في الميزانية ومستوى مديونيةٍ منخفضٍ، أما إيطاليا فكانت تعاني مستوًى عاليًا من المديونية الموروثة من

سبعينيات القرن العشرين وثمانينياته، عندما كانَتِ السياساتُ غيرَ مسئولة حقًّا، ولكنها كانَتْ تعمل بثباتٍ على تقليلِ نسبة الدَّيْن إلى الناتج المحلي الإجمالي.



كانت الدول الأوروبية التي تعاني الآن ورطةً ماليةً، تعمل على تحسينِ وضْعِ مديونيتها باطِّرادٍ — جماعةً — إلى أن ضربَتْها الأزمةُ المالية (المصدر: صندوق النقد الدولي).

كيف وصلَتِ الأمورُ إلى هذا الحدِّ؟ يوضِّح الشكلُ السابق الديونَ كنسبةٍ مئويةٍ من الناتج المحلي الإجمالي للدولة «المتوسطة» ضمن دول الأزمة الحالية، وهو متوسط نسبة الدَّيْن — مرجَّح بالناتج المحلي الإجمالي — إلى الناتج المحلي الإجمالي في الدول الخمس (مرةً أخرى: اليونان وأيرلندا والبرتغال وإسبانيا وإيطاليا). حتى عام ٢٠٠٧، كان هذا المعدل ينخفض باطِّرادٍ؛ أيْ إنه على العكس مِن أن تبدو مجموعةُ الدول الخمس مُسرِفةً، بَدَا أن وضْعَها المالي في سبيله إلى التحسُّن بمرور الوقت، ولم تحدث الزيادةُ الحادة في ديونها إلا مع ظهور الأزمة.

إلا أن العديد من الأوروبيين من أصحاب المناصب المهمة — خاصةً الساسة والمسئولين في ألمانيا، وأيضًا قيادات البنك المركزي الأوروبي وقادة الرأي في جميع أنحاء

عالم المال والبنوك — ملتزمون التزامًا عميقًا بالوهم الكبير، ولا يمكن لأيِّ قدرٍ من الأدلة المعارضة أن تهزَّ إيمانَهم به؛ ونتيجةً لذلك، غالبًا ما تُصاغ مشكلةُ التعامُلِ مع الأزمة صياغةً أخلاقية؛ فالدول وقعَتْ في ورطةٍ لأنها أخطأَتْ، ويجب أن تعاني تكفيرًا عن خطيئتها.

وذلك أسلوب سيئ جدًّا للتعامُل مع المشكلات الفعلية التي تواجِهُها أوروبا.

المشكلة الأساسية في أوروبا

إذا نظرتم إلى أوروبا — أو تحديدًا إلى منطقة اليورو إجمالًا؛ أيْ بجمع الأرقام الواردة عن البلدان التي تستخدم اليورو كافةً — فستجدون أنه لا يبدو أنها ينبغي أن تكون في مثل هذا الوضع السيئ؛ فدَيْن القطاعَيْن الخاص والعام أقلُّ من نظيرَيْهما في الولايات المتحدة بعض الشيء؛ ما يشير إلى أنه ينبغي وجودُ مساحةٍ أكبر للمناورة؛ كما أن معدلات التضخُّم تبدو مشابِهةً لمثيلتها في الولايات المتحدة، دون أيِّ تلميحٍ إلى تفشِّي التضخُّم، وعلى أيِّ حالٍ فأوروبا ككلٍّ لديها حسابٌ جارٍ متوازِنٌ إلى حدٍّ كبيرٍ؛ ما يعني أنها ليسَتْ في حاجةٍ إلى اجتذابِ رءوس الأموال من مكانٍ آخَر.

لكن أوروبا ليسَتْ وحدةً واحدةً، بل هي مجموعةٌ من الدول لكلٍّ منها ميزانيتها الخاصة (لأن الاندماج المالي بها ضعيف جدًّا) وسوقُ العمل الخاصة بها (لأن حركة العمالة بها منخفضةٌ)، ولكنها لا تمتلك عملتَها الخاصةَ؛ وهذا ما تسبَّبَ في الأزمة.

فلْننظر إلى إسبانيا — التي أعتبرها رمزًا لاقتصاد أزمة اليورو — ونغضَّ الطرفَ لوهلةٍ عن قضية الميزانية الحكومية. كما رأينا بالفعل، شهدَتْ إسبانيا — خلال السنوات الثماني الأولى التالية لإصدار اليورو — تدفُّقاتٍ ضخمةً من الأموال غذَّتْ فقاعةً ضخمةً في قطاع الإسكان، كما أدَّتْ إلى ارتفاعٍ كبيرٍ في الأجور والأسعار مقارَنةً بالأسعار والأجور في النُّظُم الاقتصادية لبلدان المحور الأوروبية. المشكلة الأساسية في إسبانيا — والتي ينبثِقُ عنها سائرُ المشكلات — هي احتياجها إلى العودة بتكاليفها وأسعارها مرةً أخرى إلى المعدل المعتاد. كيف يمكن لهذا أن يحدث؟

يمكن لهذا أن يحدث من خلال حدوثِ تضخُّم في النظم الاقتصادية لبلدان المحور. لنفترِضْ أن البنك المركزي الأوروبي اتَّبَعَ سياسةَ المال السهل، بينما اتَّبَعَتِ الحكومةُ الألمانية سياساتِ التنشيط المالي؛ سيعني هذا تشغيلًا كاملًا في ألمانيا، حتى مع استمرار

البطالة المرتفعة في إسبانيا؛ ومن ثَمَّ لن ترتفع الأجورُ في إسبانيا كثيرًا، وقد لا ترتفع على الإطلاق، بينما ستزيد الأجورُ الألمانية كثيرًا؛ وعليه ستظلُّ التكاليفُ الإسبانية كما هي، في حين ترتفع التكاليف الألمانية، وسيكون هذا التعديل سهلًا نسبيًّا من جانب إسبانيا؛ ليس سهلًا، وإنما سهلًا «نسبيًّا».

إلا أن الألمان لا يطيقون فكرةَ التضخُّم البتة؛ وذلك بسبب ذكريات التضخُّم الكبير في مستهلِّ عشرينيات القرن العشرين. (الغريب هنا أنهم أقلُّ تذكُّرًا بكثيرٍ للسياسات الانكماشية التي اعتُمِدَتْ في مستهلِّ ثلاثينيات القرن العشرين، والتي مهَّدَتِ الطريقَ فعليًّا لظهور مَن تعرفون؛ وسنتحدَّثُ عن ذلك أكثرَ في الفصل الحادي عشر.) وربما يكون الشيءُ الأوثق صلةً بالموضوع هو أن حدودَ ولاية البنك المركزي الأوروبي تفرض عليه الحفاظَ على استقرارِ الأسعار، وهذا هو كلُّ ما في الأمر. أما مسألة مدى إلزام تلك الولاية، فما زالَتْ قيدَ البحث، وأظنُّ أن البنك المركزي الأوروبي يمكنه أن يجد وسيلةً لتبرير حدوث تضخُّمٍ معتدل على الرغم ممَّا ينصُّ عليه ميثاقه؛ إلا أن العقلية السائدة تعتبِر التضخُّمَ شرًّا مستطيرًا، أيًّا كانَتْ تبعاتُ السياسات التي تؤدِّي إلى انخفاض التضخُّم.

والآن لنرَ ما يعنيه ذلك بالنسبة إلى إسبانيا، وتحديدًا أنْ يكونَ عليها أن تُعِيدَ تكاليفها إلى الوضع المعتاد من خلال الانكماش؛ وهو ما يُعرَف في لغة اليورو باسم «خفض قيمة العملة داخليًّا»، وهذا شيء يصعب جدًّا تحقيقه؛ لكَوْنِ الأجور جامدةً تجاه الخفض؛ فهي تنخفض ببطءٍ وعلى مضضٍ، حتى في مواجهة معدلات البطالة الهائلة.

إذا كان ثمة أيُّ شكوك حول جمودها في مواجهة الخفض، يتعيَّن على السجل الحافل لأوروبا في هذا الصدد أن يبدِّدَها؛ فَلْننظر في قضية أيرلندا، التي يُنظَر إليها عمومًا بوصفها دولةً تتمتَّع بأسواقِ عمل «مَرِنة» جدًّا، وهو تعبيرٌ ملطَّف آخَر، يشير إلى اقتصاد يُسمَح فيه لأرباب العمل بفصْلِ العمَّالِ أو خفض رواتبهم أو كلَيْهما معًا بسهولةٍ نسبية. فعلى الرغم من مرور عدة سنوات منذ ارتفاع معدلات البطالة إلى حدٍّ لا يُصدَّق (حوالي ١٤٪ في وقت كتابة هذه السطور)، فإنه لم تتراجع الأجورُ الأيرلندية إلا بنسبة ٤ في المائة عن أقصى حدٍّ بلغتْه؛ لذلك فصحيحٌ أن أيرلندا بصددِ تخفيض قيمة عملتها داخليًّا، ولكنها تفعل ذلك ببطءٍ شديدٍ. والوضع مشابِهٌ في لاتفيا، وهي ليسَتْ من دول اليورو، ولكنها رفضَتْ فكرةَ تخفيض قيمة عملتها. وفي إسبانيا نفسها، ارتفَعَ

متوسطُ الأجور قليلًا في الواقع على الرغم من نسبة البطالة المرتفعة جدًّا، إلا أن هذا قد يكون وهمًا إحصائيًّا في جزءٍ منه.

بالمناسبة، إذا كنتم تريدون مثالًا توضيحيًّا على وجهة نظر ميلتون فريدمان، التي تقول بأنه من الأسهل كثيرًا خفضُ الأجور والأسعار ببساطةٍ عن طريق تخفيض قيمة العملة، فَلْتنظروا إلى حالة أيسلندا؛ فقد اشتهرَتْ تلك الدولة الجزرية الصغيرة بضخامةِ كارثتها المالية، وكان المتوقَّعُ أن تكون الآن أسوأَ حالًا من أيرلندا، إلا أن أيسلندا أعلنَتْ أنها لن تتحمَّلَ مسئوليةَ ديون المصرفيِّين الهاربين، كما أنها كانَتْ تتمتَّع بميزةٍ كبيرةٍ، وهي أنها كانَتْ لا تزال تمتلك عملتها الخاصة؛ مما يسَّرَ كثيرًا استِعادتَهَا قدرتَهَا التنافسيةَ؛ فما كان منها إلا أن تركَتْ سعرَ الكرونا يهبط ببساطةٍ، وهكذا انخفضَتِ الأجورُ فيها بنسبة ٢٥ في المائة مقابل اليورو.

إلا أن إسبانيا لا تمتلك عملتها الخاصة؛ وهذا يعني أن عودةَ التكاليف في إسبانيا وسائر الدول لمستوياتها الصحيحة تستلزم المرورَ بفترةٍ طويلةٍ من البطالة الشديدة الارتفاع بما يكفي لسحْقِ الأجور ببطء. وهذا ليس كل شيء؛ فالدول التي تُجبَر حاليًّا على خفض تكاليفها، هي نفسها التي كان لديها أضخمُ تراكُمٍ من ديون القطاع الخاص قبل الأزمة، والآن صارَتْ تواجِهُ الانكماشَ، الذي سيزيد من العبء الحقيقي لهذا الدَّيْن.

ولكن ماذا عن الأزمة المالية، والارتفاع الحاد في أسعار الفائدة على الديون الحكومية في جنوب أوروبا؟ إلى حدٍّ كبير، هذه الأزمة المالية نتيجةٌ ثانويةٌ لمشكلة انفجارِ الفقاعات والتكاليف الزائدة عن المعتاد؛ فعندما بدأَتِ الأزمةُ، ارتفَعَ العجزُ ليبلغ عنان السماء، وارتفَعَ الدَّيْن في قفزةٍ مفاجئةٍ عندما تحرَّكَتِ الدولُ المتعثِّرة لإنقاذ أنظمتها المصرفية. أما السبيل المعتاد الذي تلجأ إليه الحكوماتُ في نهاية المطاف لمواجهة زيادة عبء الديون — وهو مزيجٌ من التضخُّم والنموِّ يؤدِّي إلى خفض الدَّيْن بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي — فلَمْ يكن متاحًا لدول منطقة اليورو، التي ظلَّتْ محكومًا عليها بقضاء سنواتٍ من الانكماش والركود عوضًا عنه. ليس من المستغرَب إذَنْ أن يتساءَلَ المستثمرون عن مدى رغبة دول جنوب أوروبا في سداد ديونها بالكامل، أو قدرتها على سدادها.

إلا أن هذه ليسَتِ القصةَ الكاملة؛ فثمة عنصرٌ آخَر في أزمة اليورو — نقطة ضعف أخرى في مسألة العملة المشتركة — فاجَأَ الكثيرين، وأنا منهم؛ إذ تبيَّنَ أن الدول التي تفتقِرُ إلى عملةٍ خاصةٍ بها شديدةُ العُرضةِ لنوبات الذُّعْرِ التي تحقق أسوأ مخاوفها

ذاتيًّا؛ حيث تتسبَّبُ جهودُ المستثمرين لتجنُّبِ الخسائر الناجمة عن العجز عن السداد في حدوث هذا العجز ذاته الذي يخشونه في نهاية المطاف.

كان أولَ مَن ذكَرَ هذه النقطةَ الاقتصاديُّ البلجيكيُّ باول دي خراو، الذي أشارَ إلى أنَّ أسعارَ الفائدة على الديون البريطانية أقلُّ بكثيرٍ من أسعار الفائدة على الديون الإسبانية — حيث تبلغ الأولى ٢ في المائة، والثانية ٥ في المائة وقت كتابة هذه السطور — على الرغم من أن الديون والعجز في بريطانيا أعلى، ويمكن القول إن التوقُّعات المالية المنتظَرة لها أسوأ من إسبانيا، حتى مع وضع الانكماش في إسبانيا في الاعتبار. ولكن كما أشارَ دي خراو، فإسبانيا تواجِهُ خطرًا واحدًا لا تخشاه بريطانيا؛ أَلَا وهو: تجميدُ السيولة.

وإليكم ما كان يعنيه؛ الحكومات الحديثة كلها تقريبًا عليها كميةٌ لا بأسَ بها من الديون، وليسَتْ كلها من سندات الثلاثين عامًا؛ فثمة الكثير من الديون القصيرة الأجل والديون المُستَحَقَّة خلال بضعة أشهر فقط، بالإضافة إلى سندات العامين والثلاثة أعوام والخمسة أعوام، وكثير منها مُستحِّق الدفع في أيِّ وقتٍ. تعتمد الحكوماتُ على قدرتها على ترحيل معظم هذه الديون، ويكون ذلك في الواقع من خلال بيع سنداتٍ جديدةٍ لسداد أخرى قديمة؛ فإذا رفَضَ المستثمرون شراءَ سندات جديدة لسببٍ ما، فحتى الحكومات التي كانَتْ قادرةً على الوفاء بالتزاماتها في الأصل، تُجبَر على التخلُّف عن السداد.

هل يمكن أن يحدث هذا للولايات المتحدة؟ في الواقع، لا؛ لأن بنك الاحتياطي الفيدرالي سيتدخَّلُ لشراء الديون الفيدرالية، وبذلك يَطبع النقودَ فعليًّا لدفع فواتير الحكومة. ولا يمكن لهذا أن يحدث أيضًا في بريطانيا أو اليابان أو أيِّ بلد يقترض بعملته المحلية ويمتلك بنكًا مركزيًّا خاصًّا به، ولكن هذا يمكن أن يحدث في أيِّ بلدٍ من بلدان اليورو، التي لا يمكنها الاعتماد على البنك المركزي الأوروبي لتوفير السيولة في حالة الطوارئ. وإذا اضطرَّ أيُّ بلد من بلدان منطقة اليورو إلى التخلُّف عن السداد بسبب ضائقةٍ نقديةٍ من هذا النوع، فقد ينتهي به الأمر إلى عدم التمكُّن من سداد ديونه بالكامل أبدًا.

ويؤدِّي هذا على الفور إلى إمكانية حدوث الأزمة التي تتحقَّق ذاتيًّا؛ حيث تؤدِّي مخاوفُ المستثمرين من التخلُّف عن السداد بسبب حدوث ضائقةٍ نقديةٍ إلى نبْذِ سندات هذه البلاد، وبذلك يجلبون الضائقةَ النقدية التي يخشونها ذاتها. وحتى لو لم تكن هذه الأزمةُ قد وقعَتْ بعدُ، فمن السهل أن نتوقَّعَ كيف يمكن أن يؤدِّي التوترُ المستمِرُّ

بشأن إمكانية وقوع مثل هذه الأزمات؛ إلى مطالَبةِ المستثمرين برفع أسعار الفائدة حتى يُقْدموا على إقراض الدول المعرَّضة لحالاتِ الذُّعْرِ التي تؤدِّي إلى حدوث الأزمات.

وبالفعل منذ أوائل عام ٢٠١١ صارت ثمة عقوبةٌ واضحة مرتبِطة باليورو؛ حيث واجَهَتِ الدولُ التي تستخدم اليورو ارتفاعًا في تكاليف الاقتراض عن الدول المماثِلة لها في الآفاق الاقتصادية والمالية، التي احتفظَتْ بعملاتها الخاصة؛ فالمقارنة ليسَتْ بين إسبانيا والمملكة المتحدة فحسب، بل إن المقارَنةَ المفضَّلةَ لديَّ هي المقارَنةُ بين ثلاث دول اسكندنافية، هي: فنلندا والسويد والدنمارك، وكلها من المفترض أنها تتمتَّعُ بدرجةِ جدارةٍ ائتمانية مرتفعةٍ؛ إلا أن فنلندا — التي تقع ضمن الدول المستخدِمة لليورو — شهدَتِ ارتفاعًا كبيرًا في تكاليف الاقتراض مقارَنةً بتكاليف الاقتراض في السويد، التي احتفظَتْ بعملتها الخاصة حرةً، وحتى مقارَنةً بالدنمارك، التي أبقَتْ على سعر صرف عملتها ثابتًا مقابِل اليورو، ولكنها احتفظَتْ بعملتها الخاصة؛ ومن ثَمَّ لديها القدرة على إنقاذ نفسها في مواجهة أيِّ أزمة مالية.

إنقاذ اليورو

نظرًا للمتاعب التي يشهدها اليورو الآن، يبدو أن المتشكِّكين إزاءَ الاتحاد الأوروبي، الذين حذَّروا من أن أوروبا لم تكن مستعِدَّةً حقًّا لإصدار عملةٍ موحَّدةٍ، كانوا على حقٍّ؛ وعلاوةً على ذلك، فإن الدول التي اختارَتْ عدم اعتماد اليورو — بريطانيا والسويد — لا تواجِهُ تلك الظروفَ الصعبة التي تمرُّ بها جيرانها من مستخدِمي اليورو. إذَنْ، هل ينبغي للدول الأوروبية التي تعاني هذه الورطة أن تعكِسَ مسارَها ببساطة وتعود إلى عملاتها المستقلة؟

ليس بالضرورة؛ فحتى أمثالي من المتشكِّكين إزاء الاتحاد الأوروبي يُدرِكون أن تفكيكَ عملة اليورو الآن بعد خروجها للنور سيكون له تبعات وخيمة جدًّا؛ مبدئيًّا أيُّ بلد يُبدِي احتمالية الخروج عن اليورو سيتعرَّض لموجةِ ذُعْرٍ مصرفيٍّ عارمة، حين يتسابَقُ المودعون لنقل نقودهم إلى دولةٍ من دول اليورو الأكثر موثوقيةً. كما أن عودة الدراخما اليونانية أو البيزيتا الإسبانية من شأنه أن يفضي إلى مشكلاتٍ قانونية هائلة، بينما يحاولُ الجميعُ حسابَ قيمة الديون والعقود المحسوبة باليورو.

وعلاوةً على ذلك، فإن التحوُّلَ عن اليورو تمامًا سيمثِّل هزيمةً سياسيةً مُنكَرَةً للمشروع الأوروبي الأشمل الذي يرمي إلى تحقيقِ الوحدة والديمقراطية من خلال

الاندماج الاقتصادي؛ وهو المشروع الذي يحمل — كما قلتُ في البداية — أهميةً بالغةً ليس لأوروبا فحسب، بل للعالم أجمع.

لذلك سيكون من الأفضل إيجادُ وسيلةٍ لإنقاذ اليورو، فكيف يمكن تحقيق ذلك؟

الخطوة الأولى — والأكثر إلحاحًا — هي أنه يتعيَّنُ على أوروبا أن تضع حدًّا لنوبات الذُّعْر المصرفي؛ فبسبيلٍ أو آخَر، يجب أن يكون ثمة ضمانٌ لتوفر سيولة كافية — ضمان بأن السيولة لن تنفَدَ فجأةً من الحكومات بسبب نوبةِ ذُعْرٍ اجتاحَتِ السوقَ — مماثِلٌ للضمان الذي تقدِّمه فعليًّا الحكوماتُ التي تقترض بعملتها المحلية. أكثر الطرق بديهيةً للقيام بذلك هي أن يكون البنكُ المركزي الأوروبي على استعدادٍ لشراء السندات الحكومية من دول اليورو.

ثانيًا: الدول التي تتجاوز التكاليفُ والأسعارُ فيها الحدودَ المعقولة — وهي البلدان الأوروبية التي تعاني عجزًا كبيرًا في ميزانها التجاري، ولكنها لا تستطيع الاستمرارَ على هذا المنوال — تحتاجُ إلى مسارٍ مقبولٍ تسلكه لتستعيدَ قدرتها التنافسية. فعلى المدى القصير، يتعيَّن على بلدانِ الفائض أن تكون مصدرًا للطلب القوي على صادرات بلدان العجز، وبمرور الوقت، لو لم ينطوِ هذا المسارُ على انكماشٍ شديدِ التكلفة في بلدان العجز، فلا بد أن ينطوي على تضخُّمٍ طفيفٍ لكنه ملحوظ في بلدان الفائض، وتضخُّمٍ أقل نوعًا ولكنه ملحوظ أيضًا في منطقة اليورو ككلٍّ؛ ٣ أو ٤ في المائة مثلًا. وذلك كله يتلخَّص في اتِّبَاع البنك المركزي الأوروبي سياسةً ماليةً توسعيةً جدًّا، بالإضافة إلى اتخاذ تدابير تنشيط مالي في ألمانيا وعددٍ قليلٍ من البلدان الأصغر منها.

وأخيرًا، على الرغم من أن القضايا المالية ليسَتْ هي صلب المشكلة، فإن بلدان العجز تعاني في هذه المرحلة مشكلاتِ الديون والعجز، وسوف تضطر إلى ممارسةِ قدرٍ لا بأس به من التقشُّف المالي مع مرور الوقت لضبط أوضاعها المالية.

إذَنْ فهذا على الأرجح هو ما يقتضيه إنقاذُ اليورو؛ فهل يمكن تحقيقُ شيءٍ من ذلك القبيل؟

قدَّمَ لنا البنك المركزي الأوروبي مفاجآتٍ سارةً منذ تولَّى ماريو دراجي رئاسةَ البنك بعد جان كلود تريشيه. صحيحٌ أن دراجي رفَضَ مطالِبَ شراءِ السندات من بلدان الأزمة رفضًا قاطعًا، إلا أنه وجَدَ وسيلةً لتحقيق نفس النتيجة إلى حدٍّ ما من خلال الباب الخلفي، بإعلانه عن برنامجٍ يقدِّم بموجبه البنكُ المركزي الأوروبي قروضًا غير محدودةٍ للبنوك الخاصة، مع قبول سندات الحكومات الأوروبية على سبيل الضمان؛ ونتيجةً لذلك

تراجَعَتْ — وقت كتابة هذه السطور — احتمالاتُ حدوثِ نوبات الذُّعْر التي تؤدِّي إلى ارتفاعِ أسعار الفائدة على السندات الأوروبية ارتفاعًا صاروخيًّا.

ولكن حتى في ظلِّ هذا البرنامج، لا تزال الحالاتُ الأكثر تطرُّفًا — مثل اليونان والبرتغال وأيرلندا — منعزلةً عن أسواق رءوس الأموال الخاصة؛ ولذلك اعتمدَتْ على سلسلةٍ من برامج الإقراض المخصَّصة من المجموعة الثلاثية المكوَّنة من أقوى الحكومات الأوروبية، والبنك المركزي الأوروبي، وصندوق النقد الدولي. ولكن للأسف، ظلَّ الإمدادُ النقدي الذي قدَّمَتْه تلك المجموعةُ الثلاثية قليلًا جدًّا، ومتأخِّرًا. وفي مقابل هذه القروض الطارئة، فُرِض على بلدان العجز تطبيقُ برامج فورية قاسية تضمَّنَتْ خفضَ الإنفاق وزيادة الضرائب؛ وهي برامج تدفعهم إلى ركودٍ أعمق، وتظلُّ قاصرةً حتى من ناحيةِ حساباتِ الميزانية البحتة؛ حيث يتسبَّبُ انكماشُ الاقتصاد في تقلُّصِ الإيرادات الضريبية.

وفي الوقت نفسه، لم تُتَّخَذْ أيُّ إجراءاتٍ من شأنها أن تهيِّئَ بيئةً توفِّر لبلدان العجز مسارًا مقبولًا لاستعادة قدرتها التنافسية؛ وبينما أُجبِرَتْ دولُ العجز على تدابير التقشُّف الوحشية، انخرطَتْ بلدانُ الفائض في برامج تقشُّفية هي الأخرى؛ ما قوَّضَ الآمالَ في نمو الصادرات. وعلى العكس من الإقرار بالحاجة إلى زيادة التضخُّم قليلًا، رفَعَ البنك المركزي الأوروبي أسعارَ الفائدة في النصف الأول من عام ٢٠١١ لدرْءِ خطرِ التضخُّم الذي لم يكن له وجودٌ إلا في مخيلة البنك وحده. (أُلغِيَتْ أسعارُ الفائدة المرتفعة في وقتٍ لاحقٍ، ولكن بعد وقوع ضررٍ كبيرٍ.)

لماذا جاءَتِ استجابةُ أوروبا لأزمتها سيئةً إلى هذا الحدِّ؟ لقد اقترحتُ بالفعل جزءًا من الإجابة؛ ألَا وهو أن عددًا كبيرًا من قادة القارة يبدو مصمِّمًا على إلقاءِ المسئولية على عاتق اليونان، واعتبارِ جميع مَن وقعوا في الأزمة — وليس اليونان فحسب — وقعوا فيها نتيجة تصرُّفاتهم المالية غير المسئولة. وفي ظلِّ هذا الاعتقاد الخاطئ، ينشأ اتجاهٌ طبيعيٌّ للجوء لعلاجٍ خاطِئٍ؛ فإذا كان التبذيرُ المالي هو المشكلة، فيجب أن تكون الاستقامةُ المالية هي الحل؛ هنا يُعامَل الاقتصادُ بوصفه مسرحيةً أخلاقيةً، مع تطوُّرٍ إضافيٍّ وهو أن معظم الذنوب التي يُعَاقَب عليها الاقتصادُ لم تحدث من الأساس.

ولكن هذا مجرد جزءٍ من القصة؛ فأوروبا ليسَتْ وحدها إطلاقًا في عجزها عن استيعاب مشكلاتها الحقيقية، وإصرارها في المقابل على التصدِّي لمشكلاتٍ وهميةٍ؛ ففي

عام ٢٠١٠، أُغرِم عددٌ كبيرٌ من أفراد النخبة السياسية على جانبَيِ المحيط الأطلسي بمجموعةٍ مترابطةٍ من المغالَطات بشأن الديون والتضخُّم والنموِّ، وسأحاول في الفصل التالي أن أشرح هذه المغالطات، وكذلك سبب اتخاذ العديد من الشخصيات المهمة قرارَ تأييد تلك المغالطات؛ وهي مهمةٌ أصعبُ بكثير.

الفصل الحادي عشر

أنصار التقشُّف

«تخفيض تلو الآخَر؛ يقول العديدُ من الاقتصاديين إنَّ خطرَ الانكماش يلوح جليًّا في الأفق؛ فما وجهة نظرك في هذا الصدد؟»

«لا أعتقد أن مثل هذه المخاطر يمكن أن تتحقَّقَ؛ على العكس من ذلك، فإن توقُّعاتِ التضخُّم ثابتةٌ إلى حدٍّ كبير بما يتماشَى مع تعريفنا — أقل من ٢ في المائة، وقريبة من ٢ في المائة — وقد ظلَّتْ ضمن هذه الحدود حتى خلال الأزمة الأخيرة. وفيما يتعلَّقُ بالاقتصاد، ففكرةُ أن التدابير التقشُّفية من الممكن أن تؤدِّي إلى الركود غيرُ صحيحةٍ.»

«غير صحيحة؟»

«نعم، الحقيقة أنه في هذه الظروف، كلُّ ما من شأنه أن يساعِد على زيادة ثقة الأُسَر والشركات والمستثمرين في استدامة أوضاع المالية العامة، يصبح مفيدًا لتعزيزِ النمو وخلْقِ فُرَصِ العمل؛ ولديَّ اعتقادٌ قويٌّ في أنه في ظلِّ الظروف الحالية، ستؤدِّي السياساتُ الباعثة على الثقة إلى تعزيز التعافي الاقتصادي وليس عرقلته؛ لأن الثقة هي العامل الأهم اليوم.»

لقاء جان كلود تريشيه رئيس البنك المركزي الأوروبي
مع صحيفة لا ريبوبليكا الإيطالية، يونيو ٢٠١٠

خلال الأشهر المخيفة التي تلَتْ سقوطَ بنك ليمان براذرز، وافقَتْ حكوماتُ الدول الكبرى كلُّها تقريبًا على أنه لا بدَّ من تعويض الانهيار المفاجئ في إنفاق القطاع الخاص، وتحوَّلَتْ نحوَ المزيدِ من السياسات التوسُّعية المالية والنقدية — بزيادةِ الإنفاق، وخفضِ الضرائب،

وطباعةِ المزيدِ من القواعد النقدية — في محاولةٍ للحدِّ من الأضرار. كانت الحكوماتُ في ذلك تتبع نصيحةَ الكتب التقليدية؛ والأهم من ذلك، أنها كانت تطبِّقُ الدروسَ المستخلصة بشقِّ الأنفس من الكساد الكبير.

إلا أنه في عام ٢٠١٠ حدث شيء غريب؛ إذ قرَّرَ عددٌ كبيرٌ من نخبةِ صنعِ السياسات في العالم — المصرفيِّين والمسئولين الماليين الذين تتحدَّدُ الأعراف المُتَّبَعة وفقًا لهم — نبْذَ الكتب والدروس التاريخية، وقلْبَ الأمور رأسًا على عقب. ما أعنيه هو أن الدعوات المنادية بخفض الإنفاق ورفع الضرائب ورفع أسعار الفائدة — حتى في مواجهة البطالة الجماعية — راجَتْ فجأةً.

وبالفعل أعني أن هذا قد حدث فجأةً؛ فهيمنةُ المؤمنين بالتقشُّف الفوري — أو «أنصار التقشُّف»، وهو اللقب الموفق الذي أطلَقَه عليهم المحلِّلُ المالي روب بارِنتو — كانت قد ترسَّخَتْ بالفعل بحلول ربيع ٢٠١٠، عندما أصدرَتْ منظمةُ التعاون الاقتصادي والتنمية تقريرَها الأخير عن الآفاق الاقتصادية. ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية هي مؤسسة بحثية مقرُّها باريس، تقوم بتمويلها مجموعةٌ من حكومات البلدان المتقدِّمة؛ ولهذا السبب يشيرُ البعضُ أحيانًا إلى العالم المتقدِّم اقتصاديًّا بمنظمةِ التعاون الاقتصادي والتنمية؛ لأن عضويتها تُعَدُّ مرادِفةً للتقدُّم إلى حدٍّ كبيرٍ؛ لذا فهي مكان تقليدي جدًّا بالضرورة، من نوعية الأماكن التي تُناقَش فيها الوثائقُ فقرةً فقرةً لتجنُّبِ الإساءةِ إلى أيٍّ من الأطراف الرئيسية.

فماذا كانت النصيحة التي قدَّمَها هذا الكيان الرائد للأعراف المُتَّبَعة إلى الولايات المتحدة في ربيع عام ٢٠١٠، مع انخفاض التضخُّم، وارتفاع البطالة، ووصول تكاليف اقتراض الحكومة الفيدرالية لما يقترب من أدنى المستويات القياسية؟ كانت النصيحة هي أنه على الحكومة الأمريكية أن تتحرَّكَ فورًا لخفض العجز في الموازنة، وعلى بنك الاحتياطي الفيدرالي أن يرفع أسعارَ الفائدة القصيرة الأجل بدرجةٍ كبيرةٍ بحلول نهاية العام.

لحسن الحظ، لم تأخذ السلطاتُ الأمريكية بهذه النصيحة؛ حدَثَ بعضُ التضييقِ المالي «الضمني» عندما تلاشَى أثرُ التدابير التنشيطية التي اتَّخَذَها أوباما، ولكن لم يحدث تحوُّلٌ كامِلٌ نحو التقشُّف، ولم يكتفِ بنك الاحتياطي الفيدرالي بالإبقاء على أسعار الفائدة منخفِضَةً، بل شرع كذلك في برنامجٍ لشراء السندات في محاوَلةٍ لتعزيز التعافي

الضعيف. أما في بريطانيا، فقد أسلَمَتْ الانتخاباتُ مقاليدَ الأمور إلى ائتلافٍ من المحافظين والديمقراطيين الليبراليين، أَخَذَ نصيحةَ منظمةِ التعاون الاقتصادي والتنمية على محمل الجدِّ؛ حيث فرَضَ برنامجًا لخفض الإنفاق الوقائي، على الرغم من أن بريطانيا — مثلها في ذلك مثل الولايات المتحدة — كانت تواجِهُ ارتفاعًا في معدلات البطالة، وكذلك انخفاضًا كبيرًا في تكاليف الاقتراض.

في الوقت نفسه، أصبَحَ التقشُّف المالي أحدَثَ صَيْحة في القارة الأوروبية، وبدأ البنك المركزي الأوروبي يرفع أسعارَ الفائدة في أوائل عام ٢٠١١، على الرغم من حالة الكساد العميق التي كان يشهدها اقتصادُ منطقة اليورو، وعدم وجود أيِّ تهديدٍ مُقنِعٍ باحتماليةِ حدوث تضخُّمٍ.

ولم تكن منظمةُ التعاون الاقتصادي والتنمية وحدها مَن طالَبَتْ بالتضييق النقدي والمالي حتى في مواجَهةِ الكساد، بل شارَكَها في ذلك منظماتٌ دولية أخرى — مثل بنك التسويات الدولية ببازل — وكذلك عددٌ من الاقتصاديين المؤثِّرين مثل راجورام راجان من شيكاجو، وأصواتٌ مسموعة في عالَمِ الأعمال مثل بيل جروس من بيمكو. وفي الولايات المتحدة، استغَلَّ الجمهوريون البارزون مختلفَ الحجج المؤيِّدة للتقشُّفِ لتبريرِ دعوتهم إلى خفض الإنفاق والتضييق النقدي. من المؤكَّد أن بعض الأشخاص والمنظمات قد خالَفُوا هذا الاتجاهَ؛ فمِن الجدير بالذكر والسرور أن صندوق النقد الدولي ظلَّ بوقًا لما اعتبرتُه السياسات المتعقِّلة. ولكن من الإنصاف أن أقولَ إنه في ٢٠١٠–٢٠١١، تحرَّكَ مَن أدعوهم «الأشخاصَ البالغي الأهمية» اقتداءً بالمدوِّن دَنكان بلاك — وهم الأشخاص الذين يعبِّرون عن آراءٍ يراها الأشخاصُ المؤثِّرون المحترمون سليمةً — بقوةٍ صوبَ الرأي القائل بأن وقت التضييق قد حان، على الرغم من عدم وجود أيِّ شيءٍ يشير إلى التعافي التام من الأزمة المالية وتداعياتها.

فماذا كان وراء هذا التحوُّل المفاجئ في السياسات السائدة؟ في الواقع، يمكن الإجابة على هذا السؤال بطريقتين: يمكننا أن نحاوِلَ النظرَ في الحجج الموضوعية التي سيقَتْ دفاعًا عن التقشُّف المالي والتضييق النقدي، أو يمكننا أن نحاوِلَ فهْم الدوافع المحرِّكة لأولئك الذين كانوا شديدي اللهفة إلى التحوُّل عن مكافحة البطالة.

في هذا الفصل، سأحاوِلُ أن أنظر في هذه المسألة من هاتين الزاويتين، ولكنني سوف أنظر في الحجج الموضوعية أولًا.

إلا أنه ثمة مشكلةٌ في ذلك: إذا ما حاولتَ تحليلَ حججِ أنصار التقشُّف، فستجد أنك تطارِدُ هدفًا متحركًا مراوغًا. وفيما يتعلَّق بأسعار الفائدة تحديدًا، غالبًا ما أشعر كما لو كان دعاةُ رفع الأسعار يلعبون لعبةَ كرة كالفِن؛ اللعبة الفكاهية في سلسلةِ القصص الفكاهية المصوَّرة كالفِن وهوبز؛ حيث يغيِّر اللاعبون قواعدَ اللعبة باستمرارٍ؛ فقد بَدَا أن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، وبنك التسويات الدولية، ومختلف أنواع الاقتصاديين والماليين؛ واثقون تمامًا من أن أسعار الفائدة لا بد أن ترتفعَ، أما تبريراتهم لذلك فما انفكَّتْ تتغير، وقد أظهرَتْ هذه القابلية للتغيُّر بدورها أن الدوافعَ الحقيقية للمطالَبةِ بالتضييق لم تكن لها علاقةٌ بالتقييم الموضوعي للاقتصاد، كما تعني أيضًا أنني لا أستطيع أن أقدِّمَ نقدًا لحجةٍ «بعينها» تدعم التقشُّف وارتفاع أسعار الفائدة؛ حيث كان ثمة العديدُ من الحجج التي لا يتفق بالضرورة بعضُها مع بعضٍ.

دعونا نبدأ بالحجة التي كانت الأكثر قوةً على الأرجح؛ وهي الخوف؛ وتحديدًا الخوف من أن الدول التي لا تدير ظهرَها للتنشيط المالي وتنتقل إلى التقشُّف — حتى في مواجهة معدلات البطالة المرتفعة — ستجد نفسها في مواجَهةِ أزماتِ ديونٍ مماثِلةٍ لأزمة اليونان.

عامل الخوف

لم تأتِ سياسةُ مناصَرةِ التقشُّف من العدم؛ فحتى في الشهور التي تلَتْ سقوطَ بنك ليمان براذرز مباشَرةً، ندَّدَتْ بعضُ الأصوات بمحاولاتِ إنقاذ الأنظمة الاقتصادية الكبرى من خلال الانخراط في الإنفاق بالاستدانة وطبع النقود، إلا أنه في خضم الأحداث، طغَتِ الأصواتُ الداعية إلى اتخاذ إجراءاتٍ توسُّعيةٍ عاجلة على تلك الأصوات إلى حدٍّ كبيرٍ.

إلا أنه بحلول أواخر عام ٢٠٠٩، كانَتِ الأسواقُ المالية والاقتصاد العالمي على حدٍّ سواء قد استقرَّا؛ بحيث تراجعَتِ الحاجةُ الملِحَّة إلى التحرُّك، ثم جاءَتِ الأزمةُ اليونانية، والتي اغتنَمَها مناهِضُو المدرسة الكينزية في كلِّ مكان فرصةً لتكون مثالًا على ما سيحدث لسائر الدول إن لم نَسِرْ على صراطِ الاستقامة المالية الضيِّق المستقيم.

أشرتُ بالفعل في الفصل العاشر إلى أن أزمةَ الديون اليونانية كانت فريدةً من نوعها حتى داخلَ أوروبا، وأن سائر الدول التي تمرُّ بأزماتِ ديونٍ في منطقة اليورو تعرَّضَتْ لها نتيجةَ الأزمة المالية، وليس العكس؛ وفي الوقت نفسه، لم تشهد الدولُ التي لا تزال

تحتفظ بعملاتها أيَّ شيءٍ يُشبِهُ أزمةَ الدَّيْن الحكومي التي تعرَّضَتْ لها اليونان، حتى تلك التي كان لديها ديونٌ كثيرةٌ وعجز كبير، مثل الولايات المتحدة وكذلك بريطانيا واليابان.

ولكنَّ أيًّا من هذه الملاحظات لم يبدُ مهمًّا في نقاشات السياسات؛ فعلى حدِّ تعبيرِ عالِم السياسة هنري فاريل في دراسةٍ تتناوَلُ صعودَ وسقوطَ السياسات الكينزية خلال الأزمة: «فُسِّرَ انهيارُ ثقة السوق في اليونان على أنه مثالٌ على مخاطِرِ التبذير المالي؛ وبهذا صارَتِ الدولُ التي أوقَعَتْ نفسها في صعوباتٍ ماليةٍ خطيرةٍ تخاطِرُ بانهيار ثقة السوق، وربما الدمار المحقق.»

وبالفعل راجَتْ بين الشخصيات المحترمة التحذيراتُ المروعة عن كارثةٍ وشيكةِ الوقوع ما لم نتحرَّكْ فورًا لخفض العجز؛ فقد قدَّمَ إرسكين بولز الرئيس المشارك — الرئيس «الديمقراطي» المشارك — لِلَجنةٍ كان منوطًا بها تقديمُ خطةٍ لخفض العجز على المدى الطويل؛ شهادةً أمام الكونجرس في مارس ٢٠١١ — بعد بضعة أشهر على فشل اللجنة في التوصُّل إلى اتفاقٍ — وحذَّرَ من أزمة ديونٍ قد تقع في أي وقت، قائلًا:

> المشكلة ستحدث حتمًا، مثلما أشارَ الرئيسُ السابق لبنك الاحتياطي الفيدرالي أو رئيسُ وكالة موديز؛ فتلك مشكلةٌ سيكون علينا أن نواجِهَها. قد تحدث خلال عامين، ربما أقل قليلًا، وربما أكثر قليلًا، ولكن إذا بدأ المصرفيون في آسيا يعتقدون أننا لن نستطيع أن نسدِّدَ ديوننا ونَفِيَ بالتزاماتنا، فَلْنتوقَّفْ ونفكِّرْ للحظة فيما يمكن أن يحدث إذا توقَّفوا عن شراء ديوننا.
>
> ماذا سيحدث لأسعار الفائدة؟ وما سيحدث للاقتصاد الأمريكي؟ سوف تدمِّرُنا الأسواقُ تمامًا إذا لم نسارِعْ لحلِّ هذه المشكلة. المشكلة حقيقيةٌ، وحلولها مؤلمةٌ، وعلينا أن نتحرَّكَ.

وهنا تدخَّلَ الرئيس المشارك — آلان سيمبسون — مؤكِّدًا على أن ذلك سيَحدث خلال «أقلَّ» من عامين. في الوقت نفسه، لم يُبدِ المستثمرون الفعليون أيَّ قلق؛ فقد كانَتْ أسعارُ الفائدة على السندات الأمريكية الطويلة الأجل منخفضةً وفقًا للمعايير التاريخية وقتَ حديث بولز وسيمبسون، واستمرَّتْ في الانخفاض إلى أدنى مستوياتها على مدار عام ٢٠١١.

ثمة ثلاث نقاط أخرى تستحق الذكر؛ أولًا: في وقت مبكرٍ من عام ٢٠١١، كان لدى المتشائمين عذرٌ مفضلٌ يفسِّر التناقُضَ الواضح بين تحذيراتهم من وقوع كارثة وشيكة واستمرار انخفاض أسعار الفائدة؛ فقد زعموا أن بنك الاحتياطي الفيدرالي يُبقِي الأسعارَ منخفضةً بشكلٍ مصطنَعٍ عن طريق شراء الديون في إطار برنامج «التيسير الكَمِّي» الذي تبنَّاه البنك، وقالوا إن أسعار الفائدة سترتفع عندما ينتهي هذا البرنامج في يونيو؛ إلا أنها لم ترتفع.

ثانيًا: ادَّعَى المتوعِّدون بأزمةِ ديونٍ وشيكةٍ إثبات صِدْق حدسهم في أغسطس ٢٠١١، عندما خفضت ستاندرد آند بورز — وكالة التصنيف الائتماني — تصنيفَ الحكومة الأمريكية، وسحبَتْ منها مرتبتَها السابقة الممتازة، وظهرَتْ تصريحاتٌ عديدةٌ من قبيل أن «السوق قالَتْ كَلِمَتَها»، ولكن لم تكن السوق هي التي تحدَّثَتْ، بل مجرد وكالة تصنيف كانت — مثل نظيراتها — قد أعطَتْ تصنيفًا ممتازًا للعديد من الأدوات المالية التي تحوَّلَتْ في نهاية المطاف إلى نفاياتٍ سامةٍ. وكان ردُّ فعلِ السوق فعليًّا إزاء تخفيض وكالة ستاندرد آند بورز التصنيفَ الأمريكي ... لا شيء، بل إن تكاليف الاقتراض في الولايات المتحدة انخفضَتْ. وكما ذكرتُ في الفصل الثامن، لم يكن هذا مفاجئًا للاقتصاديين الذين درسوا تجربة اليابان؛ فقد خفضتْ كلٌّ من الوكالتين المتنافستين ستاندرد آند بورز وموديز تصنيفَ اليابان عام ٢٠٠٢ — عندما كان وضْعُ الاقتصاد في اليابان يماثِلُ وضْعَه في الولايات المتحدة في ٢٠١١ — ولم يحدث أيُّ شيءٍ على الإطلاق.

وأخيرًا: حتى إنْ أَخَذَ المرءُ التحذيراتِ من أزمة الديون التي تلوح في الأفق على محمل الجدِّ، فلم يتَّضِح إطلاقًا أن التقشُّفَ المالي الفوري — في صورة خفض الإنفاق وزيادة الضرائب في ظلِّ اقتصادٍ يعاني بالفعل كسادًا عميقًا — من شأنه أن يساعِدَ في الوقاية من تلك الأزمة؛ فخفضُ الإنفاق أو زيادةُ الضرائب يَصلح عندما يكون الاقتصادُ قريبًا من حالة التوظيف الكامل، والبنكُ المركزي بصددِ رفْعِ أسعارِ الفائدة لدرْءِ مخاطر التضخُّم. في تلك الحالة، لن يؤدِّي خفضُ الإنفاق إلى كساد الاقتصاد؛ لأن البنك المركزي سيتمكَّنُ من تعويضِ تأثيرِ خفض الإنفاق عن طريق خفض أسعار الفائدة، أو على الأقل عدم زيادتها. أما إذا كان الاقتصادُ يعاني من كساد شديد، وكانت أسعارُ الفائدة تقترِبُ من الصفر بالفعل، فلن يمكن تعويضُ آثارِ خفض الإنفاق، وسيزداد كسادُ الاقتصاد؛ ما سيفضي إلى تقليلِ الإيرادات، وضياع جزءٍ على الأقل من التخفيض المرجوِّ للعجز.

إذَنْ، فحتى لو كان المرءُ قَلِقًا من احتمالية فقد الثقة، أو من وضْعِ الميزانية في المدى البعيد على الأقل، فسيشير المنطقُ الاقتصادي على ما يبدو إلى ضرورةِ إرجاء التقشُّف. وينبغي وضْعُ خططٍ لخفض الإنفاق وزيادة الضرائب على المدى الطويل، إلا أن هذه التخفيضات والزيادات لا ينبغي أن تدخلَ حيِّزَ التنفيذ قبل أن يستعِيدَ الاقتصادُ قوَّتَه.

لكنَّ أنصارَ التقشُّف رفضوا هذا المنطق، وأصَرُّوا على أن التخفيضات الفورية ضروريةٌ لاستعادة الثقة؛ وأن استعادة الثقة من شأنها إكسابُ ذلك الخفض أثرًا توسُّعيًّا، وليس انكماشيًّا. ويقودنا هذا إلى الشقِّ الثاني من النقاش؛ وهو الجدل حول آثارِ التقشُّف على الإنتاج والعمالة في اقتصادٍ يعاني الكسادَ.

جنيَّة الثقة

افتتحتُ هذا الفصل بتصريحات جان كلود تريشيه — الذي كان رئيسًا للبنك المركزي الأوروبي حتى خريف عام ٢٠١١ — التي تلخِّص العقيدةَ البادية التفاؤل — والسذاجة — التي اجتاحَتْ أروقةَ السلطة في عام ٢٠١٠. تقبَّلَتْ هذه العقيدةُ فكرةَ أن التأثير المباشِر لخفْضِ الإنفاق الحكومي هو تقليل الطلب، الذي من شأنه أن يؤدِّي — بتساوي جميع العوامل الأخرى — إلى تباطُؤِ النشاط الاقتصادي وارتفاع معدلات البطالة. إلا أن أمثال تريشيه يصرُّون على أن «الثقة» ستعوِّض هذا التأثير المباشِر وأكثر.

في البداية، اعتدْتُ أن أدعو هذا المذهبَ الاعتقادَ في «جنيَّة الثقة»، ويبدو أن هذا التعبير الذي صُغتُه قد عَلِقَ في الأذهان. ولكن عمَّ كان كل ذلك؟ هل مِن الممكن أن يُفضِيَ خفْضُ الإنفاق الحكومي في الواقع إلى زيادة الطلب؟ نعم، هذا ممكن؛ ففي الواقع، ثمة طريقان يمكن لخفض الإنفاق من خلالهما أن يقود إلى زيادة الطلب من حيث المبدأ؛ إما عن طريق خفض أسعار الفائدة، وإما من خلال دفع الناس لتوقُّعِ خفْضِ الضرائب في المستقبل أو كلَيْهما.

وإليكم طريقةَ عَمَلِ قناة أسعار الفائدة: ستنخفض تقديراتُ المستثمرين — الذين انبهروا بجهودِ الحكومة لخفض عجز ميزانيتها — للاقتراض الحكومي في المستقبل؛ ومن ثم لمستوى أسعار الفائدة المستقبلية. ونظرًا لأن أسعار الفائدة الطويلة الأجلِ اليومَ تعكس توقُّعاتِ أسعار الفائدة المستقبلية، يمكن لتوقُّعِ انخفاض الاقتراض المستقبلي أن

يؤدِّي إلى انخفاض أسعار الفائدة على الفور، وهذا الانخفاض يمكن أن يُفضِي إلى زيادةِ الإنفاق الاستثماري على الفور.

في المقابل، يمكن للتقشُّف الحالي أن يثير إعجابَ المستهلكين؛ فقد يستخلصون من حماس الحكومة لخفض الإنفاق أن الضرائب لن ترتفعَ في المستقبل كما كانوا يتوقَّعون، واعتقادُهم بأن العبء الضريبي سينخفض سيجعلهم يشعرون بأنهم أكثر ثراءً ويتَّجِهون لزيادة الإنفاق على الفور أيضًا.

إذَنْ، فالمسألة لم تكن إنْ كان من الممكن للتقشُّف أن يوسِّعَ الاقتصادَ من خلال هذه القنوات أم لا، وإنما إنْ كان من المعقول أن نصدِّقَ أن التأثيراتِ الإيجابيةَ — سواء أكانت من خلال قناة سعر الفائدة أم الضريبة المتوقَّعة — ستعوِّض التأثيرَ المباشِرَ لانخفاض الإنفاق الحكومي الذي يؤدِّي إلى الكساد، لا سيما في ظلِّ الظروف الراهنة.

بالنسبة إليَّ — وإلى اقتصاديين كثيرين غيري — بَدَا الجوابُ واضحًا؛ وهو أن فكرة التقشُّف التوسُّعي مُستبعَدة إلى حدٍّ كبيرٍ بوجه عام، وخاصةً في ظلِّ حالة العالم في عام ٢٠١٠، والتي استمرَّتْ بعد مرور عامين. وأكرِّر، النقطةُ الرئيسيةُ هي أنه لتبرير تصريحاتٍ كتلك التي أَدْلَى بها جان كلود تريشيه لصحيفة لا ريبوبليكا، لا يكفي مجرد «وجود» هذه الآثار المرتبطة بالثقة، بل يجب أن تكون قويةً بما يكفي لأكثر من تعويض الآثار المباشِرة للتقشُّف المفضي إلى الكساد في الوقت الحالي. كان من الصعب تصوُّرُ هذا بالنسبة إلى قناة أسعار الفائدة، علمًا بأن أسعار الفائدة كانَتْ بالفعل منخفضةً جدًّا في بداية ٢٠١٠ (وأصبحَتْ أقلَّ وقتَ كتابةِ هذه السطور)؛ أما بالنسبة إلى الآثار المترتِّبة على الضرائب المستقبلية المتوقَّعة، فكَمْ ممَّنْ نعرفهم يتَّخذون قراراتِهم حول مقدار ما يستطيعون إنفاقه هذا العام من خلال محاولةِ تقديرِ تأثيرِ القرارات المالية الحالية على ضرائبهم بعد خمس أو عشر سنوات؟

يقول أنصار التقشُّف: لا بأس، لدَيْنا أدلة عملية قوية على مزاعمنا. وينطوي هذا على قصة شائقة.

قبل الأزمة بعقد من الزمان — في عام ١٩٩٨ — نشَرَ الخبيرُ الاقتصادي ألبرتو أليسينا من جامعة هارفرد ورقةً بعنوان «حكايات التصحيح المالي»، وهي دراسة معنِيَّة بالبلدان التي تحرَّكَتْ لتخفيضِ العجز الضخم في الميزانية. في هذه الدراسة، دافَعَ الكاتب عن الآثار القوية للثقة، التي تبلغ قوَّتُها مدًى يجعل التقشُّفَ يؤدِّي إلى التوسُّع

الاقتصادي فعليًّا في كثيرٍ من الحالات. كانت النتيجة مُدهِشةً، ولكنها لم تَستَلْفِتْ الانتباهَ — أو الدراسة النقدية — في ذلك الوقت كما كان يمكن للمرء أن يتوقَّع. في عام ١٩٩٨، استمَرَّ الإجماع العام بين الاقتصاديين على أن بنك الاحتياطي الفيدرالي والبنوك المركزية الأخرى تستطيع دائمًا أن تقوم بما يلزم لتحقيق الاستقرار الاقتصادي؛ ولذلك فإن الآثار المترتِّبَة على السياسات المالية لم تَبْدُ مهمةً بأي حال.

طبعًا بحلول عام ٢٠١٠، كانَتِ الأمورُ قد اختلفَتْ تمامًا، عندما أصبحَتْ مسألةُ زيادةِ التدابير التنشيطية مقابِل التقشُّف تتصدَّرُ نقاشاتِ السياسات. تمسَّكَ دعاةُ التقشُّف بادِّعاء أليسينا، وكذلك بورقةٍ بحثيةٍ جديدةٍ كتَبَها بالاشتراك مع سيلفيا أرداجنا، حاولَتِ الوقوفَ على «التغييرات الكبرى في السياسة المالية» في عيِّنةٍ كبيرةٍ من البلدان والفترات الزمنية، وادَّعَتْ أنها تتضمَّنُ العديدَ من الأمثلة على التقشُّف التوسُّعي.

وقد عضَّدَا هذه المزاعمَ باستحضارِ أمثلةٍ من التاريخ؛ فقالَا: انظروا إلى أيرلندا في أواخر ثمانينيات القرن العشرين، أو إلى كندا في منتصف تسعينيات ذلك القرن، أو إلى العديد من الحالات الأخرى؛ فقد خفَّضَتْ هذه الدولُ عجْزَ ميزانياتها بدرجةٍ كبيرةٍ، وازدهرَتِ اقتصاداتُها عوضًا عن أن تتراجَعَ.

في الأوقات العادية، تضطلع آخِر الأبحاث الأكاديمية بدورٍ صغيرٍ جدًّا في مناقشاتِ السياسة في عالم الواقع، ويمكن القول إن هذا هو ما ينبغي أن يحدث؛ ففي خضمِّ الأحداثِ السياسية، كَمْ من صنَّاع السياسة مؤهَّل حقًّا لتقييم جودةِ تحليل إحصائيٍّ أجراه أحدُ الأساتذة؟ الأفضل أن تُمهَل عمليةُ النقاش الأكاديمي المعتاد والفحص اللازم وقتًا لتمييز الغثِّ من السمين، إلا أنَّ بحثَ أليسينا وأرداجنا اعتُمِدَ على الفور، وتبنَّاه صنَّاعُ السياسات ومناصِروها في جميع أنحاء العالم. كان هذا مُؤسِفًا؛ لأنه لا النتائج الإحصائية ولا الأمثلة التاريخية التي يُفترَض أن تكون دليلًا على التقشُّف التوسُّعي استطاعَتْ أن تصمد مطلقًا على أرض الواقع متى بدأ التدقيق فيها.

كيف ذلك؟ كان ثمة نقطتان رئيسيتان: مشكلةُ العلاقة الارتباطية الزائفة، وحقيقةُ أن السياسة المالية لا تنفرد بالساحة عادةً، ولكن هذا هو حالها الآن.

بالنسبة إلى النقطة الأولى، فلْننظرْ إلى مثال التحوُّل الأمريكي الكبير من عجزِ الميزانية إلى فائضِ الميزانية في نهاية تسعينيات القرن العشرين؛ ارتبَطَ هذا التحوُّلُ بازدهارِ الاقتصاد، فهل كان ذلك مثالًا على التقشُّف التوسُّعي؟ لا، لم يكن كذلك؛

فإلى حدٍّ كبيرٍ عكَسَ الازدهارُ وانخفاضُ العجز عامِلًا ثالثًا، وهو طفرةُ التكنولوجيا وفقاعتها، التي ساعَدَتْ على دفْعِ الاقتصاد إلى الأمام، ولكنها تسبَّبَتْ أيضًا في ارتفاع أسعار أسهم البورصة لتبلغ عنان السماء، والتي تُرجِمت بدورها في صورة ارتفاعٍ في الإيرادات الضريبية. إذَنْ فالارتباط بين انخفاض العجز والاقتصاد القوي لم ينطوِ على علاقةٍ سببيةٍ.

قام أليسينا وأرداجنا بتصحيحِ مصدرٍ واحدٍ للعلاقة الارتباطية الزائفة — وهو معدل البطالة — إلا أنه عند إخضاع بحثهم للدراسة، سرعان ما اتَّضَحَ أن هذا لم يكن كافيًا؛ فما أورداه من فترات التقشُّف المالي وكذلك التنشيط المالي لم يكن متوافقًا مع الأحداث السياسية الفعلية على الإطلاق. على سبيل المثال، لم يشيرَا إلى جهود التدابير التنشيطية الحثيثة في اليابان عام ١٩٩٥، أو تحوُّلها الحاد نحو التقشُّف في ١٩٩٧.

في العام الماضي، حاوَلَ بعضُ الباحثين في صندوقِ النقد الدولي معالجةَ هذه المشكلة عن طريق استخدام المعلومات المباشِرة المتعلِّقة بتغيُّر السياسات لتحديد فترات التقشُّف المالي؛ ووجَدَ الباحثون أن التقشُّفَ المالي يدفع الاقتصاد إلى الكساد عوضًا عن دفعه نحو التوسُّع.

ولكن حتى هذا النهج لم ينجح في تصوير مدى «كينزية» العالم الآن؛ لماذا؟ لأن الحكومات عادةً ما تكون قادرةً على اتخاذ إجراءاتٍ لتعويض آثارِ تقشُّفِ الميزانية — على وجه الخصوص: خفض أسعار الفائدة أو تخفيض قيمة العملة أو كلاهما — لا تتوافر لمعظم الاقتصادات المتعثِّرة في الكساد الحالي.

فَلْننظر إلى مثالٍ آخَر، هو كندا في منتصف تسعينيات القرن العشرين التي خفَّضَتْ عجزَ ميزانيتها بشكلٍ حادٍّ، مع الحفاظ على التوسُّع الاقتصادي القوي. عندما جاءت الحكومة الحالية في بريطانيا إلى السلطة، كان يروق لمسئولِيها الاستشهادُ بالحالة الكندية لتبريرِ اعتقادهم بأن سياسات التقشُّف التي يتبنَّوْنها لن تسبِّبَ تباطؤًا اقتصاديًّا حادًّا، ولكن إذا نظرنا إلى ما كان يحدث في كندا في ذلك الوقت، فسنرى أولًا أن أسعارَ الفائدة انخفَضَتْ بشكلٍ كبيرٍ، وهو شيء غير ممكن بالنسبة إلى بريطانيا المعاصرة؛ لأن أسعارَ الفائدة فيها منخفضة جدًّا بالفعل. وكذلك سنرى أن كندا كانت قادرةً على زيادة الصادرات بمعدلات كبيرة إلى جارتها المزدهرة — الولايات المتحدة الأمريكية — ويُعزَى ذلك جزئيًّا إلى الانخفاض الحاد في قيمة الدولار الكندي. ومن جديدٍ، لا يصلح هذا

لبريطانيا في الوقت الراهن؛ لأن جارتها — منطقة اليورو — أبعَدُ ما تكون عن الازدهار، كما أن الضعفَ الاقتصادي في منطقة اليورو تسبَّبَ كذلك في ضعف عملتها.

يمكنني أن أسترسِلَ، ولكن يبدو أنني قد استرسلتُ أكثرَ من اللازم بالفعل؛ ما أودُّ أن أشيرَ إليه هنا هو أن الضجةَ التي ثارَتْ حول الأدلةِ المزعومة على فكرةِ التقشُّف التوسُّعي كانت غير متناسِبةً بالمرة مع قوة تلك الأدلة؛ في الواقع، سرعان ما انهارَتِ الحجةُ المؤيِّدةُ للتقشُّف التوسُّعي حالما بدَأَ التدقيق المتمعِّن فيها. من الصعب تجنُّبُ الوصول إلى استنتاجٍ مفاده أن النخبة السياسية تبنَّتْ تقريرَ أليسينا وأرداجنا ودروسَ التاريخ المزعومة بلهفةٍ، دون أن تتحقَّقَ على الإطلاق من صحة هذه الأدلة؛ لأن هذه الدراسات كانَتْ تقول للنخبة ما يرغبون في سماعه. ولِمَ كان هذا هو ما يرغبون في سماعه؟ سؤالٌ في محله، ولكن دعونا أولًا ندرس كيف سارَتْ إحدى تجارب التقشُّف الكبرى.

التجربة البريطانية

معظم البلدان التي تعتمد سياساتِ التقشُّف القاسية على الرغم من ارتفاع معدلات البطالة تلجأُ لذلك مرغمةً؛ فقد وجدَتْ كلٌّ من اليونان وأيرلندا وإسبانيا نفسها غيرَ قادرةٍ على تجديد ديونها، واضطرت إلى خفض الإنفاق ورفع الضرائب لإرضاء ألمانيا والحكومات الأخرى التي تقدِّمُ لها القروض الطارئة؛ إلا أنه كان ثمة حالة واحدة مثيرة لحكومةٍ انخرطَتْ في التقشُّف غير مكرَهةٍ لإيمانها بجنيَّة الثقة؛ كانت تلك هي حكومة رئيس الوزراء ديفيد كاميرون في بريطانيا.

مثَّلَتْ سياساتُ كاميرون المتشدِّدة مفاجأةً سياسيةً. صحيح أن حزب المحافظين كان يدعو إلى التقشُّف قبل الانتخابات البريطانية عام ٢٠١٠، ولكنه لم يستطِعْ تشكيلَ الحكومةِ إلا من خلال عقد تحالُفٍ مع الديمقراطيين الليبراليين، الذين توقَّعْنا أن يمثِّلوا قوةً معتدِلةً؛ ولكن بدلًا من ذلك، انجرَفَ الديمقراطيون الليبراليون في غمار حماسة المحافظين، وبعد تولِّي كاميرون منصبَه بفترة قصيرة، أعلَنَ عن برنامجٍ لخفْضِ الإنفاق على نحوٍ جذريٍّ. ولأن بريطانيا — على عكس الولايات المتحدة — ليس لديها نظامٌ

يسمح لأقليةٍ حازمةٍ بعرقلةِ السياسات التي تُملِيها القمةُ، فقد دخَلَ برنامج التقشُّفِ حيِّزَ التنفيذ.

كانت سياساتُ كاميرون تستند صراحةً إلى المخاوف المتعلِّقة بالثقة؛ فعند إعلان جورج أوزبورن — وزير الخزانة — أولَ ميزانيةٍ تُوضَع بعد تولِّيه منصبَه، صرَّحَ بأنه دون خفض الإنفاق، ستواجِهُ بريطانيا:

> ارتفاعًا في أسعار الفائدة، وانهيارَ المزيد من الشركات، وارتفاعًا حادًّا في البطالة، وقد تتعرض لخسارة فادحة في الثقة وانتهاء مرحلة التعافي. ولا يمكننا أن نسمح بحدوث ذلك؛ هذه الميزانية ضرورية لمعالجة ديون بلادنا، ولمنح اقتصادنا الثقة. هذه ميزانية حتمية.

وقد أشادَ بسياسات كاميرون كلٌّ من المحافظين ومَن يَعُدُّون أنفسَهم وسطيِّين في الولايات المتحدة؛ على سبيل المثال؛ راح ديفيد برودر من صحيفة واشنطن بوست يتغزَّل في محاسن تلك السياسات قائلًا: «لقد أبدى كاميرون وشركاؤه في الائتلاف مثابَرةً جريئةً، متجاهِلين تحذيراتِ الاقتصاديين من أن الدواءَ القويَّ المفاجئ قد يضع نهايةً لعملية تعافِي الاقتصاد البريطاني، ويعود بالبلاد إلى حالة الركود.»

فكيف سارت الأمور؟

حسنًا، صحيح أن أسعار الفائدة البريطانية ظلَّتْ منخفضةً، إلا أن نفس الشيء حدث في الولايات المتحدة واليابان، اللتين تزيد مستوياتُ الديون فيهما عن بريطانيا، لكنهما لم تخوضَا تحوُّلًا حادًّا نحو التقشُّف؛ فببساطةٍ يبدو أن المستثمرين لا يشعرون بالقلق إزاء أيِّ دولةٍ متقدِّمة تحظى بحكومةٍ مستقرةٍ وعملتها الخاصة.

وماذا عن جنيَّة الثقة؟ هل أصبَحَ المستهلكون والشركات أكثرَ ثقةً بعد تحوُّل بريطانيا نحو التقشُّف؟ على العكس من ذلك، انخفضَتْ ثقةُ قطاعِ الأعمال إلى مستوياتٍ لم تشهدها بريطانيا منذ أسوأ مراحل الأزمة المالية، وتراجعَتْ ثقةُ المستهلكين دون المستويات التي وصلَتْ إليها في ٢٠٠٨–٢٠٠٩.

ونتَجَ عن ذلك اقتصادٌ لم يَزَلْ غارقًا في كسادٍ عميقٍ. وكما أوضَحَ مركزُ الأبحاث البريطاني «المعهد الوطني للأبحاث الاقتصادية والاجتماعية» في عمليةٍ حسابيةٍ مُذهِلةٍ، أنه ثمة ناحية حقيقية ساءَ فيها أداءُ بريطانيا خلال هذا الركود عمَّا كان عليه في فترةِ الكساد الكبير؛ وهي أنه بحلول العام الرابع منذ بدء الكساد الكبير، كان الناتجُ المحلي

الإجمالي البريطاني قد عاد إلى ذروته السابقة، ولكنْ هذه المرة لا يزال الناتجُ المحلي الإجمالي أقلَّ بكثيرٍ من مستوياته في أوائل عام ٢٠٠٨.

وفي وقتِ كتابة هذه السطور، تبدو بريطانيا على أعتابِ ركودٍ جديدٍ.

لا يمكن لأحد أن يتصوَّرَ أن يكون ثمة دليلٌ أقوى من ذلك على خطأ أنصار التقشُّف. وعلى الرغم من ذلك، فبينما أنا أكتب هذا الكتابَ، ظلَّ كاميرون وأوزبورن مُصِرَّيْن على عدم تغيير مسارهما.

النقطة الإيجابية الوحيدة فيما يتعلَّق بوضْعِ بريطانيا هي أن بنك إنجلترا — نظير بنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي في بريطانيا — قد واصَلَ بذْلَ كلِّ ما في وسْعِه للتخفيف من حدة الركود، وهو يستحق ثناءً خاصًّا على ذلك؛ لأن بعض الأصوات لم تكتفِ بالمطالبة بالتقشُّف المالي، بل طالَبَتْ أيضًا برفع أسعار الفائدة كذلك.

عمل الكساد

قد تكون رغبةُ أنصار التقشُّف في خفْضِ الإنفاق الحكومي وخفْضِ العجز — حتى في مواجهة اقتصادٍ يعاني من الكساد — محضَ عناد؛ وأنا شخصيًّا أراها رغبةً شديدةَ التدمير؛ ومع ذلك، فتفهُّمُها ليس من الصعوبة بمكانٍ؛ لأن العجز المستمر يمكن أن يصبح مشكلةً حقيقيةً. أما ما يستعصى على الفهم حقًّا فهو الرغبة في رفع أسعار الفائدة. في الواقع، لقد صُدِمتُ تمامًا عندما دعَتْ منظمةُ التعاون الاقتصادي والتنمية إلى رفع أسعار الفائدة في مايو ٢٠١٠، وما زلتُ أراها دعوةً غريبةً وتسترعي الانتباه.

لماذا نرفع أسعارَ الفائدة عندما يكون الاقتصادُ غارقًا في كسادٍ عميقٍ، ولا يلوح خطرٌ يُذكَر من التضخُّم؟ لا تنفكُّ التفسيراتُ المطروحة تتغيَّر.

ففي عام ٢٠١٠، عندما دعَتْ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية إلى رفع أسعار الفائدة، أتَتْ بفعل غريب؛ فقد ناقضَتْ توقُّعاتها الاقتصادية ذاتها؛ إذ أظهرَتْ تلك التوقُّعاتُ — المستندة إلى نماذج المنظمة — أنه ثمة اتجاهٌ لانخفاض التضخُّم وارتفاع معدلات البطالة لسنواتٍ قادمةٍ، إلا أن الأسواق المالية — التي كانَتْ أكثر تفاؤلًا في ذلك الوقت (ثم غيَّرَتْ رأيها لاحقًا) — توقَّعَتْ ضمنيًّا بعضَ الارتفاع في التضخُّم. كانت معدلات التضخم المتوقَّعة لا تزال منخفضةً وفقًا للمعايير التاريخية، ولكنَّ منظمة

التعاون الاقتصادي والتنمية تمسَّكَتْ بالارتفاع في معدل التضخُّم المتوقَّع لتبرير دَعْوتها إلى التضييق النقدي.

وبحلول ربيع ٢٠١١، أدَّى ارتفاعٌ حادٌّ في أسعار السلع إلى ارتفاع التضخُّم الفعلي، واستشهَدَ البنك المركزي الأوروبي بهذا الارتفاع بوصفه سببًا لرفع أسعار الفائدة. قد يبدو ذلك معقولًا، لولا شيئان؛ أولًا: كان واضحًا تمامًا من البيانات أن هذا الأمر كان حدثًا عارضًا مدفوعًا بالأحداث خارج أوروبا، وأنه لم يحدث تغيُّرٌ يُذكَر في التضخُّم الحقيقي، وأن ارتفاعَ معدل التضخُّم الكلي سينعكس مساره على الأرجح في المستقبل القريب، وهو ما حدث بالفعل. ثانيًا: من الحوادث الشهيرة مبالَغةُ البنك المركزي الأوروبي في ردِّ فعله إزاء الارتفاع الطفيف المؤقَّت في التضخُّم المدفوع بالسلع عام ٢٠٠٨؛ حيث رفَعَ أسعارَ الفائدة بينما كان الاقتصادُ العالميُّ على وشكِ الوقوع في هاوية الركود. بالتأكيد لن يقع البنك في نفس الخطأ مرةً أخرى بعد بضع سنوات؟ لكنه فعَلَ.

لماذا يتعامَلُ البنكُ المركزي الأوروبي بمثل هذا الإصرار العنيد؟ الإجابة — على ما أظنُّ — هي أنه في عالَمِ المال كان ثمة كراهيةٌ عامة لأسعار الفائدة المنخفضة ليس لها أيُّ علاقةٍ بمخاوف التضخُّم، فقد اتُّخِذَتْ مخاوفُ التضخُّم ذريعةً لدعم هذه الرغبة السابقة الوجود لرؤية أسعار الفائدة ترتفع.

ولماذا يرغب أحدٌ في رفع أسعار الفائدة على الرغم من ارتفاع معدلات البطالة وانخفاض التضخُّم؟ الحقيقة أنه كانت ثمة بعضُ المحاولات لتقديم تفسيرٍ منطقيٍّ لذلك، لكنها كانت جميعًا تبعث على الارتباك في أحسن الأحوال.

على سبيل المثال: نشَرَ راجورام راجان من جامعة شيكاجو مقالًا في صحيفة فاينانشال تايمز تحت عنوان «على برنانكي أن يُنهِيَ عصرَ أسعار الفائدة المتدنية»، حذَّرَ فيه من أن أسعار الفائدة المنخفضة قد تؤدِّي إلى «زيادة المخاطرة وتضخُّم أسعار الأصول»، وهو ما كان تخوُّفًا غريبًا نظرًا لمشكلة البطالة الجماعية الواضحة الحاضرة. ولكنه قال كذلك إن هذه البطالة ليسَتْ من النوع الذي يمكن حلُّه من خلال زيادة معدلات الطلب — وهي الحجة التي تناوَلْتُها وفنَّدْتُها، كما آمل، في الفصل الثاني — وأردَفَ قائلًا:

> خلاصةُ القول هي أن التعافي الحالي الذي لم يخلق وظائفَ يشير إلى أن الولايات المتحدة يتحَتَّمُ عليها إجراءُ إصلاحاتٍ هيكليةٍ عميقةٍ لتحسين وضع

> جانب العرض؛ فجودةُ قطاعها المالي وبنيتُها التحتية وكذلك رأسُ مالها البشري، كلٌّ ذلك بحاجةٍ إلى تحسينٍ جادٍّ وصعبِ التحقيق سياسيًّا. إذا كان هذا هو هدفَنا، فليس من الحكمة أن نحاوِلَ إعادةَ أنماط الطلب التي كانَتْ سائدةً قبل الركود إلى الحياة، متَّبِعين السياساتِ النقديةَ نفسها التي أدَّتْ إلى وقوع الكارثة.

إنَّ فكرةَ تمثيلِ أسعارِ الفائدة المنخفضة بما يكفي لتعزيز الوصول إلى حالةِ التوظيف الكامل عقبةً أمامَ التكيُّف الاقتصادي تبدو فكرةً غريبةً، لكنها بَدَتْ مألوفةً كذلك لَمَنْ شاهدوا مِنَّا تخبُّطَ الاقتصاديين في محاولة استيعاب الكساد الكبير. لقد تشابَهَ مقالُ راجان إلى حدٍّ بعيدٍ مع فقرةٍ سيئةِ السمعة لجوزيف شومبيتر، حذَّرَ فيها مِن أيِّ سياساتٍ علاجيةٍ قد تَحُول دونَ تحقُّقِ «عمل الكساد»، قائلًا:

> في «جميع» الحالات — وليس في الحالتين موضع التحليل فحسب — جاء التعافي من تلقاء نفسه. لا شك في صِدْقِ هذا الجزء من الحديث عن قوى التعافي الكامنة في منظومتنا الصناعية، إلا أن هذا ليس كلَّ شيء؛ حيث يقودنا التحليلُ الذي قُمْنَا به إلى الاعتقاد بأن التعافي لا يكون سليمًا إلا إذا جاء من تلقاء نفسه؛ وذلك لأن أيَّ انتعاشةٍ متولِّدةٍ عن التدابير التنشيطية الاصطناعية تمنعُ إتمامَ جزءٍ من عمل الكساد، وتضيف إلى بقايا الاختلال التي لم تُحَلَّ بعدُ اختلالًا جديدًا يلزم تصفيته بدوره؛ ما يهدِّدُ الأعمالَ التجارية بأزمةٍ أخرى في المستقبل. وتحديدًا، تقدِّمُ قصتنا «قرينة» ضد التدابير العلاجية التي تؤدِّي عملَها من خلال النقود والائتمان؛ فالمشكلة الأساسية «لا» تتعلَّقُ بالنقد والائتمان، والسياسات من هذا النوع يزيد احتمالُ إبقائها على الاختلال، والإضافة إليه، وتوليد مشكلاتٍ إضافيةٍ في المستقبل.

عندما كنتُ أَدْرس الاقتصادَ، كانت الادِّعاءات من قبيل ادِّعاءات شومبيتر تُوصَف بأنها من خصائص المدرسة «التصفوية»، التي تؤكِّد في الأساس على أن المعاناة التي تحدث في ظلِّ الكساد مفيدةٌ وطبيعيةٌ، ولا ينبغي فعل أي شيء للتخفيف من حدتها. وقد لُقِّنَّا أن مذهبَ التصفوية دحضَتْه الأحداثُ دحضًا حاسمًا؛ فبالإضافة إلى كينز، حارَبَ ميلتون فريدمان هذا النوعَ من الفِكْر.

إلا أنه في عام ٢٠١٠، عادَتْ حججٌ من المدرسة التصفوية لا تختلف عن حجج شومبيتر (أو حايك) إلى بؤرة الضوء، وتمثِّل كتاباتُ راجان الإعلانَ الأكثر وضوحًا عن بزوغ التصفوية الجديدة، إلا أنني سمعتُ حججًا مماثِلةً من العديد من المسئولين الماليين، ولم تُقدَّم أيُّ أدلة جديدة أو تبريرات متأنِّية لتفسير عودة هذا المذهب إلى الحياة؛ فما مصدر جاذبيته المفاجئة؟

أعتقد أنه علينا أن نتحوَّلَ هنا إلى قضية الدوافع؛ لماذا لاقَى مذهبُ التقشُّف كلَّ هذا القبولِ لدى «الأشخاص البالغي الأهمية»؟

الأسباب

تأمَّلَ جون مينارد كينز — في مستهلِّ تحفته «النظرية العامة للتوظيف والفائدة والمال» — في أسبابِ سيطرة الاعتقاد بأن الاقتصاد لا يمكن أبدًا أن يعاني عدمَ كفاية الطلب؛ ومن ثَمَّ تخطئ الحكوماتُ إنْ سعَتْ يومًا لزيادة الطلب — وهو ما أشارَ إليه باقتصادِ «ريكاردو»؛ تيمُّنًا باسم الاقتصادي ديفيد ريكاردو الذي اشتهرَ في بدايات القرن التاسع عشر — على آراء المفكِّرين المحترمين تلك الفترة الطويلة. وما زالَتْ تأمُّلاتُه نافذةً وقويةً الآن كما كانت وقت كتابتها:

> يمثِّل الانتصارُ الكامل لريكاردو لغزًا مثيرًا للفضول؛ فلا بد أنه كان نتيجةً لمجموعةٍ مركَّبةٍ من التلاؤماتِ بين ذلك المذهب والبيئة التي نشأ فيها، وأظنُّ أن وصولَه إلى نتائج تختلف تمامًا عمَّا يمكن أن يتوقَّعَه الشخصُ العادي أضافَ إلى مكانته الفكرية. كما أن تعاليمه التي كانت — عند ترجمتها عمليًّا — متقشِّفةً وغيرَ مستساغةٍ في كثيرٍ من الأحيان، أضفَتْ عليه طابعَ الفضيلة. وقد تسبب تكييف كلامه بحيث يحمل بنيةً فوقية منطقية واسعة ومتناسِقة، في مَنْحه مظهرًا جميلًا. كما أورثَتْه قدرتُه على تفسيرِ الكثير من أوجُه الظلم الاجتماعي والقسوةِ الواضحة على أنها حدَثٌ لا مفَرَّ منه في مخطط التقدُّم، وأن أي محاولةٍ لتغيير هذه الأشياء من الأرجح أن تضرَّ أكثرَ مما تنفع؛ قبولًا لدى أهل السُّلطة. أما إتاحَتُه قدرًا من التبرير للأنشطة الحرة للأفراد الرأسماليين، فجذَبَتْ إليه دعْمَ القوة الاجتماعية المهيمنة وراء أهل السُّلطة.

في الواقع؛ إن الجزء المتعلِّق بكيف أن المذهب الاقتصادي الذي يطالِبُ بالتقشُّف يبرِّرُ أيضًا الظلمَ الاجتماعي والقسوةَ على نطاقٍ أشمل، وكيف يحبِّبه ذلك إلى أهلِ السُّلطة؛ يبدو سليمًا إلى حدٍّ كبيرٍ.

يمكننا أن نضيف رؤيةً نافذةً أخرى جاء بها أحدُ اقتصاديِّي القرن العشرين، وهو ميخال كاليتسكي، الذي كتَبَ مقالًا فطِنًا عام ١٩٤٣ عن أهمية التذرُّع بحجة «الثقة» بالنسبة إلى كبار رجال الأعمال؛ فقد أشار إلى أنه ما دمنا لا نجد طريقًا للعودة إلى حالة التوظيف الكامل للعمالة إلا من خلال استعادةِ ثقة قطاع الأعمال بطريقة أو بأخرى، فإن جماعات الضغط التجارية سيكون لها فعليًّا حقُّ الفيتو على إجراءات الحكومة؛ فإنِ اقتُرِحَ أيُّ إجراءٍ لا يروق لهم — مثل رفع الضرائب أو تعزيز القوة التفاوضية للعمال — فسيُصدِرون تحذيراتٍ بأن هذا سوف يقلِّل الثقةَ ويُغرِقُ الأمةَ في الكساد. وعلى الجانب الآخَر، إذا ما استُخدِمَتِ السياسةُ النقدية والسياسةُ المالية لمحارَبةِ البطالة، فستنخفض ضرورة ثقة قطاع الأعمال فجأةً، وتقلُّ الحاجةُ للاهتمام بمخاوف الرأسماليين إلى حدٍّ كبيرٍ.

اسمحوا لي أن أضيف سطرًا آخَر للتفسير؛ إذا نظرتم إلى ما يريده أنصارُ التقشُّف — أي سياسة مالية تركِّز على العجز بدلًا من فُرَصِ العمل، وسياسة نقدية تحارِبُ بضراوةٍ أدنى بادرةِ تضخُّمٍ وترفع أسعارَ الفائدة حتى في مواجَهةِ البطالة الجماعية — فستجدون أن كلَّ ذلك في الواقع يخدم مصالحَ الدائنين؛ أيْ إنه يحافِظُ على مصالح المقرضين في مقابل مصالح المقترضين، أو مَن يعملون لكسب عيشهم. فالمقرضون يريدون من الحكومات أن تُولِي سدادَ ديونها الأولويةَ القصوى، ويعارِضون أيَّ إجراءٍ نقدي من شأنه أن يَحْرم البنوكَ من العائدات عن طريق الحفاظ على أسعار الفائدة منخفضةً، أو يؤدِّي إلى تآكُل قيمة الاستحقاقات من خلال التضخُّم.

وأخيرًا، ثمة رغبة دائمة في تحويل الأزمة الاقتصادية إلى مسرحية أخلاقية، أو رواية يكون فيها الكسادُ النتيجةَ الحتميةَ للخطايا السابقة؛ ومن ثَمَّ لا ينبغي تخفيفه. ويبدو الإنفاقُ بالاستدانة وخفضُ أسعار الفائدة المنخفضة «خطأً» لا ريبَ فيه من وجهةِ نظرِ العديد من الأشخاص، خاصةً مسئولي البنوك المركزية وغيرهم من المسئولين الماليين، الذين يرتبط شعورُهم بقيمتهم الذاتية بفكرةِ كوْنهم البالغين الذين يحجِّمون الصِّغار المُسرِفين.

المشكلة هنا هي أنه في الوضع الحالي، لا يكون الإصرارُ على استمرار المعاناة هو التصرُّف البالغ الناضج، وإنما هو سلوكٌ صبيانيٌّ (إذا حكمنا على السياسة بما تبدو عليه وليس بما تفعله) وكذلك مدمِّر.

إذَنْ، ما الذي يجدر بنا فعله تحديدًا؟ وكيف يمكن أن نغيِّرَ المسارَ؟ سيكون هذا موضوعَ ما تبقَّى من هذا الكتاب.

الفصل الثاني عشر

ماذا نفعل؟

من العيوب البارزة للمجتمع الاقتصادي الذي نحيا فيه فشَلُه في تحقيقِ التوظيف الكامل، وتوزيعه العشوائي وغير العادل للثروة والدخل.

جون مينارد كينز، النظرية العامة للتوظيف والفائدة والمال

يماثِلُ الوضْعُ اليومَ ما كان عليه في عام ١٩٣٦؛ فحاليًّا — مثلما كان وقتئذٍ — يعاني مجتمعُنا مأساةَ البطالة الجماعية، وحاليًّا — مثلما كان وقتئذٍ — يعبِّر انعدامُ فُرَصِ العمل عن فشلِ نظامٍ اتَّسَمَ بالتفاوت والظلم بدرجةٍ هائلةٍ حتى في «أوقات الرخاء».

هل يجب أن تكون حقيقةُ مرورِنا بكلِّ هذا سابقًا مصدرًا لليأس أم الأمل؟ أعتقِدُ أنها مَدعاةٌ للأمل؛ فنحن في نهاية المطاف قد عالَجْنا المشكلاتِ التي تسبَّبَتْ في حدوث الكساد الكبير، كما بَنَيْنا مجتمعًا أكثر مساواةً بكثيرٍ. قد يكون عدمُ بقاء ذلك العلاج إلى الأبد مدعاةً للرثاء، إلا أن هذه هي سُنَّةُ الحياة، فلا شيء يبقى للأبد (باستثناء بقعةِ النبيذ الأحمر على الأريكة البيضاء). والحقيقة هي أننا شهدنا جيلَيْن تقريبًا من فُرَصِ العمل الكافية إلى حدٍّ كبيرٍ، والمستوياتِ المقبولة من التفاوُتِ بعد الحرب العالمية الثانية؛ ويمكننا أن نحقِّقَ ذلك مرةً أخرى.

لا ريب أنَّ تضييقَ الفجوة بين الدخول ستكون مهمةً صعبةً، وستكون على الأرجح مشروعًا طويلَ الأجل. صحيحٌ أنه في المرة السابقة خُفِّضَتْ نِسَبُ التفاوت في الدخل بسرعةٍ كبيرةٍ، في الفترة التي سُمِّيت «التقلُّص الكبير» لسنواتِ الحرب، ولكن بما أننا لسنا على مشارف اقتصادِ الحرب بما يصحبه من ضوابط — أو هذا ما آمله على الأقل — فربما يكون من غير الواقعي أن نتوقَّعَ حلًّا سريعًا.

إلا أن مشكلة البطالة ليسَتْ بالمشكلة المستعصية من الناحية الاقتصادية البحتة، كما أن علاجها لا يستلزم زمنًا طويلًا؛ ففيما بين عامَيْ ١٩٣٩ و١٩٤١ — أيْ قبل الهجوم على بيرل هاربور ودخول الولايات المتحدة في الحرب فعليًّا — تسبَّبَتْ موجةٌ من الإنفاق الفيدرالي في ارتفاعٍ يصل إلى ٧ في المائة في إجمالي عدد الوظائف المتاحة في الولايات المتحدة؛ أيْ ما يعادل إضافةَ أكثر من عشرة ملايين وظيفة في الوقت الحالي. قد تقولون إن هذا الزمن مختلفٌ، لكنَّ إحدى الرسائل الرئيسية لهذا الكتاب هي أنه ليس مختلِفًا، وأنه لا يوجد سببٌ وجيهٌ يمنعنا من تكرار هذا الإنجاز فقط لو أننا توافَرَ لنا الوضوحُ الفكري والإرادةُ السياسية اللازمان؛ فكلما سمعتَ أحدًا يتحدَّثُ على أحدِ البرامج التليفزيونية مُعلِنًا أننا لدَيْنا مشكلةٌ طويلةُ الأمد لا يمكن حلُّها بإصلاحاتٍ على المدى القصير، يجب أن تعرف أنه على الرغم من أن القائل قد يظنُّ أنه يبدو حكيمًا، فإنه في الواقع قاسٍ وأحمق. هذا الكساد يمكن — ويجب — أن ينتهي بسرعةٍ كبيرةٍ.

بحلول هذا الوقت — إذا كنتَ قد قرأتَ هذا الكتاب من أوله — ينبغي أن تكون قد تكوَّنَتْ لديك فكرةٌ معقولةٌ عمَّا ينبغي أن تشتمل عليه استراتيجية إنهاء الكساد. في هذا الفصل، سأوضِّح هذه الاستراتيجيةَ بصراحةٍ أكبرَ، إلا أنني قبل أن أصل إلى هذه النقطة، اسمحوا لي أن أتوقَّفَ لحظةً للتعامُلِ مع الادِّعاءات القائلة إن الاقتصاد يعالج نفسَه بالفعل.

الأمور «ليسَتْ» على ما يرام

أكتبُ هذه الكلمات في فبراير ٢٠١٢، بعد مرور وقتٍ ليس بالطويل على إصدار تقريرٍ عن الوظائف جاءَ أفضلَ ممَّا كان متوقَّعًا. في الواقع، على مدار الأشهر القليلة الماضية، بلغَتْنا بعض الأنباء المشجِّعة فيما يتعلَّق بالوظائف؛ ففُرَصُ العمل تتزايَدُ بثباتٍ، ومعدَّلات البطالة المسجَّلة في انخفاضٍ، والطلباتُ الجديدة للتأمين ضد البطالة قليلةٌ، والتفاؤل في ازدياد.

وقد تكون قوى التعافي الطبيعية للاقتصاد قد بدأَتْ في العمل، حتى جون مينارد كينز نفسُه رأى أنَّ قُوَى التعافي تلك موجودة، وأنه بمرور الوقت يبدأ «الاستعمال والبِلَى والإهلاك» في استنفادِ المخزون القائم من المباني والآلات، مُفضِيًا في نهاية المطاف إلى «ندرةِ» رأس المال؛ ما يدفع الشركاتِ إلى البدء في الاستثمار؛ ومن ثم تبدأ عمليةُ التعافي.

يمكننا أن نضيف أن عبءَ مديونية قطاع الأُسَر آخِذٌ في الانخفاض أيضًا، مع تمكُّن بعض الأُسَر من سداد ديونها، وإسقاط ديونٍ أخرى تلقائيًّا. إذَنْ، هل انتهت الحاجةُ إلى التحرُّك؟

لا، لم تنتَهِ.

فمن ناحيةٍ، هذه هي المرة «الثالثة» التي يعلن فيها أشخاصٌ كُثُرٌ أن كلَّ شيء أصبح على ما يرام فيما يتعلَّقُ بالاقتصاد؛ بعد «البراعم الخضراء» التي أشار إليها برنانكي في عام ٢٠٠٩، و«صيف التعافي» الذي شهدَتْه إدارةُ أوباما في عام ٢٠١٠، صار يَلزمنا بالتأكيد أكثر من مجرد بضعة أشهر من البيانات المبشِّرة قبل أن نستطيع إعلانَ النصر.

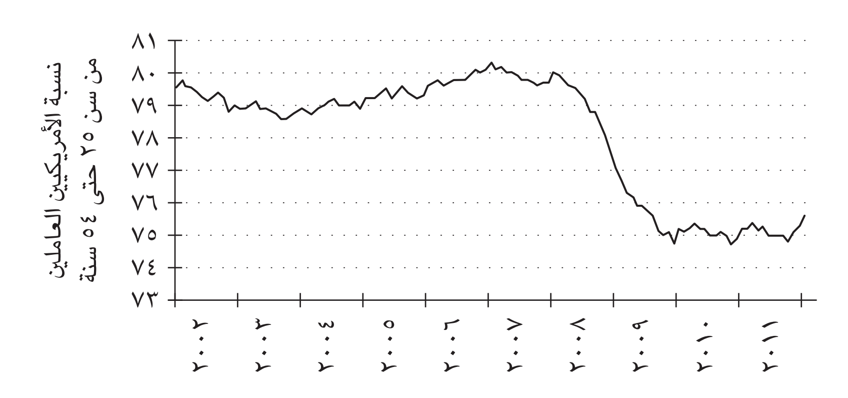
أما ما علينا حقًّا أن نفهمه، فهو مدى عُمْق الحفرة التي سقطْنا فيها، ومدى ضآلة الصعود الذي حقَّقْناه مؤخَّرًا. اسمحوا لي أن أقدِّمَ مقياسًا واحدًا لموضعنا حاليًّا؛ وهو نسبة العاملين من البالغين في أوج سن العمل، الموضَّحة في الشكل التالي. باستخدام هذا القياس، لا أقصد أنَّ توافُرَ فُرَصِ العمل للأمريكيين الأكبر والأصغر من ذلك العُمْر غيرُ مهمٍّ؛ فكلُّ ما في الأمر أنني اخترتُ مؤشرًا من مؤشرات سوق العمل لا يتأثَّرُ بالاتجاهات المتغيِّرة مثل شيخوخة السكان، حتى يكون ثابتًا على مرِّ الزمن. يدل هذا المؤشِّر على حدوث بعض التحسُّن خلال الأشهر القليلة الماضية، ولكنه لا يكاد يَبِين مقارَنةً بالانهيار الذي وقَعَ في عامَيْ ٢٠٠٨ و٢٠٠٩.

وحتى إذا استمرَّتِ الأخبارُ الأخيرة السارَّة على ذلك المنوال، فكَمْ من الوقت ستستغرق استعادةُ حالةِ التوظيف الكامل للعمالة؟ ستستغرق وقتًا طويلًا جدًّا. لم أرَ أيَّ تقديرٍ معقولٍ تَوقَّعَ استعادةَ التوظيف الكامل للعمالة في غضون أقل من خمس سنوات، وعلى الأرجح سيكون سبعُ سنوات هو الرقمَ الأَدَق.

هذا احتمال مخيف؛ فكلَّ شهر يمضي مع استمرار هذا الكساد يَلحق ضررٌ مستمرٌّ وتراكميٌّ بمجتمعنا؛ ضررٌ لا يُقاس بمعاناةٍ في الوقت الحاضر فحسب، ولكن بمستقبل مضمحِلٍّ أيضًا؛ فإذا كان ثمة ما يمكن أن نفعلَه لتسريع وتيرة التعافي — وهو أمر متاح — فعلينا أن نفعله.

ولكنكم ستقولون لي: وماذا عن العقبات السياسية؟ إنها حقيقية بالطبع، ولكنَّ تخطِّيها ليس مستحيلًا كما يتصوَّر الكثيرون. في هذا الفصل أريدُ أن أُنَحِّي السياسةَ جانبًا، وأتناوَلُ بالحديث المجالاتِ الرئيسيةَ الثلاثةَ التي يمكن للسياسات أن تُحدِث فيها فرقًا كبيرًا، بدءًا بالإنفاق الحكومي.





لاحَتْ بوادِرُ لتحسُّنِ وضْعِ العمالة مؤخَّرًا، غير أننا ما زلنا واقعين في أعماق الهوَّةِ (المصدر: مكتب إحصاءات العمل).

أَنفِقِ الآنَ وسدِّدْ لاحقًا

ما زال وضْعُ الاقتصاد الأمريكي بصفةٍ عامةٍ كما هو منذ عام ٢٠٠٨؛ فالقطاع الخاص غير مستعِدٍّ لإنفاقِ ما يكفي للاستفادة من كامل قدرتنا الإنتاجية؛ ومن ثَمَّ توظيف الملايين من الأمريكيين الذين يرغبون في العمل ولكنهم لا يستطيعون أن يعثروا على وظائف. الطريق المباشِر لسدِّ هذه الفجوة هو إنفاقُ الحكومة حيث لا يرغب القطاعُ الخاصُّ في الإنفاق.

ثمة ثلاثة اعتراضات شائعة على أيِّ اقتراحٍ من هذا القبيل:

(١) أثبتَتِ التجربةُ أن التدابير التنشيطية المالية لا تُجدِي نفعًا.
(٢) زيادةُ العجز من شأنها أن تقوِّضَ الثقةَ.
(٣) لا توجد مشروعاتٌ كافيةٌ جديرةٌ بالإنفاق عليها.

لقد تناولْتُ أولَ اعتراضين سابقًا في هذا الكتاب، فاسمحوا لي أن ألخِّصَ من جديدٍ الحججَ التي سُقْتُها، قبل أن أنتقِلَ إلى الاعتراض الثالث.

كما شرحتُ في الفصل السابع، فإن تدابيرَ التنشيط المالي التي اتَّخَذَها أوباما لم تفشل، وإنما هي ببساطةٍ لم تَرْقَ إلى المستوى المطلوب لتعويض الانسحاب الضخم للقطاع الخاص الذي كان قد بدأ بالفعل قبل دخول التدابير التنشيطية حيِّزَ التنفيذ. ولم يكن تواصُلُ ارتفاعِ معدلات البطالة موضعَ تنبُّؤٍ فحسب، بل كان متوقَّعًا فعلًا.

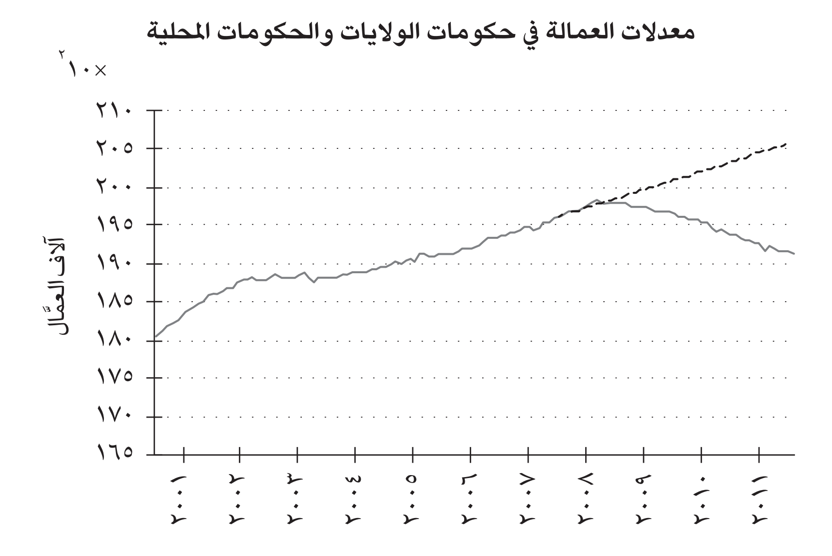
الدليل الحقيقي الذي يجب أن ننظر إليه هنا هو التنامي السريع في متن الأبحاث الاقتصادية التي تتناول آثارَ تغيُّر الإنفاق الحكومي على الناتج والعمالة، وهي الأبحاث التي تعتمِدُ على كلٍّ من «التجارب الطبيعية» — مثل الحروب والتعزيزات الدفاعية — وكذلك على الدراسة المتأنِّيةِ للسوابق التاريخية؛ بغيةَ التعرُّفِ على التغييرات الكبرى في مجال السياسة المالية. يلخِّص تذييلُ هذا الكتاب بعضَ الإسهامات الرئيسية لهذا الميدان البحثي؛ فما تشير إليه هذه الأبحاثُ — في وضوحٍ وإجماعٍ — هو أن التغييرات في الإنفاق الحكومي تحرِّك الناتجَ والعمالةَ في نفس الاتجاه؛ فكلما زاد الإنفاق، ارتفَعَ كلٌّ من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ومعدل العمالة؛ وكلما قلَّ الإنفاق، انخفَضَ كلٌّ من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ومعدل العمالة.

ماذا عن الثقة؟ كما شرحتُ في الفصل الثامن، ليس ثمة سببٌ للاعتقاد بأنه يمكن للتنشيط المالي — حتى إنْ كان كبيرًا — أن يقوِّضَ استعدادَ المستثمرين لشراء السندات الأمريكية؛ في الواقع، قد ترتفِعُ الثقةُ في سوق السندات عند توقُّعِ تسارُعِ وتيرةِ النمو. وفي الوقت نفسه، الواقعُ أن ثقةَ المستهلكين والشركات سوف تزيد إنْ حدَثَ تحوُّلٌ في السياسات نحو تنشيط الاقتصاد الحقيقي.

أما الاعتراض الأخير حول ما يمكن توجيه الإنفاق إليه، فأكثر وجاهةً. كان الافتقار الملحوظ للمشاريع الجيدة «الجاهزة للعمل» مصدرَ قلقٍ حقيقيٍّ عندما كانَتْ خططُ التدابير التنشيطية الأولى لأوباما في طور الإعداد، إلا أنني أودُّ أن أؤكِّدَ أنه حتى في ذلك الحين لم تكن القيودُ المفروضة على الإنفاق قويةً كما تخيَّلَ العديدُ من المسئولين، وعند هذه النقطة يكون من السهل نسبيًّا تحقيقُ زيادة كبيرة مؤقتة في الإنفاق. لماذا؟ لأننا كنَّا نستطيع أن نعطي الاقتصادَ دفعةً كبيرةً بمجرد إلغاء التدابير التقشُّفية المدمِّرة التي كانَتْ حكوماتُ الولايات والحكوماتُ المحلية قد فرضَتْها بالفعل.

لقد ذكرتُ هذا التقشُّفَ من قبلُ، ولكنه يصبح مهمًّا جدًّا عندما نفكِّرُ فيما يمكننا القيام به على المدى القصير لمساعدة اقتصادنا؛ فعلى عكس الحكومة الفيدرالية، يتوجَّبُ

على حكوماتِ الولايات والحكوماتِ المحلية موازنةُ ميزانياتها سنويًّا؛ ما يعني أنه يتوجَّبُ عليها خفضُ الإنفاق أو زيادةُ الضرائب — أو كلاهما — عندما يصيبها الركود. وقد تضمَّنَتْ تدابيرُ أوباما التنشيطيةُ قدرًا كبيرًا من المعونات للولايات بهدفِ المساعدة على تجنُّبِ مثل هذه الإجراءات المسبِّبة للكساد، إلا أن المبالِغَ المُخَصَّصة لم تكن كافيةً حتى لتغطية السنة الأولى، ونفدَتْ سريعًا؛ وكانت نتيجة ذلك حدوث تراجُعٍ كبيرٍ، يوضِّحه الشكلُ السابق، الذي يوضِّح معدلاتِ العمالة في حكومات الولايات والحكومات المحلية. في هذه المرحلة، تراجَعَ عددُ العمال في تلك الحكومات بأعدادٍ تزيد عن نصف مليون نسمة، وتركَّزَتِ الغالبيةُ العظمى من الوظائف المفقودة في قطاع التعليم.



شهدَتْ معدلاتُ العمالة في المستويات الحكومية الدنيا تراجُعًا حادًّا، في وقتٍ كان ينبغي فيه أن تنمو بالتوازي مع النموِّ السكاني؛ ما أفضى إلى عجزٍ يُقدَّر بأكثر من مليون عامل، كثيرٌ منهم من معلِّمي المدارس (المصدر: مكتب إحصاءات العمل).

لنسأل الآن، ماذا كان سيحدث لو لم تُجبَر حكوماتُ الولايات والحكومات المحلية على اللجوء إلى التقشُّف؟ من الواضح أنها لم تكن لتسرِّح كلَّ هؤلاء المعلمين. في الواقع،

كانتْ قوَّتها العاملة ستستمر في النمو، لا لشيءٍ سوى خدمة العدد المتزايد من السكان. يشير الخطُّ المتقطِّع إلى ما كان سيحدث لمعدلات العمالة في حكومات الولايات والحكومات المحلية إذا ما كانَتِ استمرَّتْ في النمو بالتوازي مع نمو السكان؛ أيْ ما يقرب من ١ في المائة سنويًّا. تشير هذه الحساباتُ التقريبية إلى أنه لو كانَتِ الحكومةُ الفيدرالية قدَّمَتْ تلك المعونات، ربما كانت تلك المستويات الحكومية الدنيا توظِّف نحو ١٫٣ مليون عامِلٍ زيادةً على مَن توظِّفهم فعليًّا. كما يشير تحليلٌ مماثِلٌ لجانب الإنفاق إلى أنه لولا القيودُ الشديدة التي فُرِضَت على الميزانية، لَكانَتْ حكوماتُ الولايات والحكوماتُ المحلية تنفق حوالي ٣٠٠ مليار دولار سنويًّا أكثر مما تنفقه فعليًّا.

فهكذا يمكن توفير تنشيطٍ ماليٍّ قدره ٣٠٠ مليار دولار سنويًّا عن طريق تقديم المساعدات الكافية لحكومات الولايات والحكومات المحلية ببساطةٍ؛ ما يسمح لها بإلغاء آثار تخفيضات الميزانية التي قامَتْ بها في الآونة الأخيرة؛ ما من شأنه أن يخلق أكثرَ من مليون فرصةِ عملٍ مباشرة، وحوالي ثلاثة ملايين فرصة أخرى إذا أخذنا في الاعتبار الآثارَ غير المباشرة. ويمكن لذلك أن يتمَّ بسرعةٍ؛ لأننا نتحدَّثُ عن إلغاءِ الاستقطاعات لا عن بدْءِ مشروعات جديدة.

ومع ذلك، ينبغي البدءُ في مشروعاتٍ جديدةٍ أيضًا؛ ولا يتحتَّمُ أن تكون تلك المشروعاتُ خياليةً مثل إنشاء قطاراتٍ فائقةِ السرعة، بل يمكن أن تكون استثماراتٍ عاديةً بالأساس في الطرق وتطوير السكك الحديدية وشبكات المياه وما إلى ذلك. كان أحدَ آثارِ التقشُّفِ القسري على مستوى الولايات والحكومات المحلية الانخفاضُ الحاد في الإنفاق على البنية التحتية، الذي تمثَّلَ في صورةِ تأجيلِ بعض المشروعات أو إلغائها، وتأجيل عمليات الصيانة، وما شابه ذلك؛ ومن ثَمَّ، يُفترَض أن يصير بالإمكان إحداث زيادة كبيرة في الإنفاق بمجرد إعادة تشغيل جميع المشروعات التي كانت قد أُجِّلَت أو أُلغِيَت خلال السنوات القليلة الماضية.

ولكن ماذا لو احتاجَتْ بعضُ هذه المشروعات بعضَ الوقت للتحرُّك في النهاية، وكان الاقتصادُ قد تعافى بالكامل قبل انتهائها؟ الإجابة المناسبة لهذا هي: وماذا في ذلك؟ لقد بَدَا جليًّا منذ بداية هذا الكساد أن مخاطِرَ اتخاذِ إجراءاتٍ أقلَّ من اللازم أكبرُ بكثيرٍ من مخاطر اتخاذ إجراءات أكثر من اللازم؛ فإذا صار الإنفاقُ الحكومي يهدِّد بإصابة الاقتصاد بنشاط محموم، فتلك مشكلة يسهل على بنك الاحتياطي الفيدرالي احتواؤها عن طريق رفع أسعار الفائدة بسرعةٍ تزيد قليلًا عمَّا كان سيفعله في ظروف أخرى. ما كان

يجب أن نخشاه طوالَ الوقت هو ما حدَثَ بالفعل؛ حيث ثبَتَ أن الإنفاقَ الحكومي غير كافٍ لأداء المهمة وتعزيز خلق فُرَصِ العمل، ولم يَعُدْ بنك الاحتياطي الفيدرالي قادرًا على خفض أسعار الفائدة؛ لأنها وصلَتْ بالفعل إلى الصفر.

ومع ذلك، يستطيع بنك الاحتياطي الفيدرالي — ويجب عليه — أن يفعل أكثر من هذا، وسأتناول تلك المسألة خلال لحظات، ولكن اسمحوا لي أولًا أن أضيف أنه ثمة قناة واحدة إضافية على الأقل يمكن للإنفاق الحكومي أن يعطي الاقتصادَ دفعةً سريعةً من خلالها؛ أَلَا وهي زيادة المعونة للأفراد المتعثِّرين، عن طريق زيادةٍ مؤقَّتةٍ في سخاء التأمين ضد البطالة وسائر برامج شبكة الأمان الاجتماعي. كان برنامج التدابير التنشيطية الأصلي يحتوي على ما يشبه ذلك، ولكنه لم يكن كافيًا، كما أنه تلاشى بسرعةٍ كبيرةٍ هو الآخَر؛ فإذا أعطيتَ المتعثرين بعضَ المال، فمن المحتمل جدًّا أن ينفقوه، وهذا بالضبط ما نحتاج إليه.

إذَنْ فالعوائق الفنية التي تقف في طريق برنامج تنشيط مالي جديد — وهو برنامج كبير جديد معنِيٌّ بالإنفاق الحكومي الرامي لتنشيط الاقتصاد — أقلُّ بكثيرٍ ممَّا يتخيَّل الكثيرون. يمكننا أن ننجح، وسنحقِّق نجاحًا أكبر إذا ما أدَّى بنك الاحتياطي الفيدرالي المزيدَ بدوره.

بنك الاحتياطي الفيدرالي

سقطَتِ اليابان فريسةَ ركودٍ طويلٍ في أوائل تسعينيات القرن العشرين، ولم تخرج من هذا الركود بالكامل حتى الآن. مَثَّل ذلك فشلًا كبيرًا للسياسة الاقتصادية، وهو ما لم تتورَّع العناصر الخارجية عن الإشارة إليه. على سبيل المثال: في عام ٢٠٠٠، نشَرَ أحدُ الاقتصاديين البارزين من جامعة برنستون ورقةً ينتقد فيها بقسوةٍ بنكَ اليابان — وهو النظير الياباني لبنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي — لعدم اتخاذه إجراءاتٍ أقوى، وأكَّدَ أن بنك اليابان يعاني من «شلل ذاتي». وإلى جانب اقتراحِ عددٍ من الإجراءات المحدَّدة التي ينبغي لبنك اليابان أن يتَّخِذَها، أشار بوجهٍ عامٍّ إلى ضرورةِ عمل البنك كلَّ ما يلزم لتوليد تعافٍ اقتصاديٍّ قويٍّ.

كان اسم هذا البروفيسور — كما قد يكون بعضُ القرَّاء قد خمَّنوا — هو بن برنانكي، الذي يرأس الآن بنكَ الاحتياطي الفيدرالي، والذي يبدو أنه يعاني الشللَ الذاتي نفسه الذي نَدَّدَ به سابقًا لدى الآخَرين.

فمِثل بنك اليابان في عام ٢٠٠٠، لم يَعُدْ بإمكان بنك الاحتياطي الفيدرالي استخدامُ السياسات النقدية التقليدية اليومَ؛ التي تعمل من خلال إحداثِ تغييراتٍ في أسعار الفائدة القصيرة الأجل لإعطاء الاقتصاد دفعةً إضافيةً؛ لأن تلك الأسعار كانَتْ قد وصلَتْ بالفعل إلى الصفر، ولا يمكن خفضها عن ذلك؛ ولكن في ذلك الوقت، قال البروفيسور برنانكي إنه ثمة إجراءاتٌ أخرى يمكن أن تتَّخِذَها السلطاتُ النقدية، من شأنها أن تأتي بنتيجةٍ حتى مع اقتراب أسعار الفائدة القصيرة الأجل من «حدِّ الصفر الأدنى»، ومن هذه التدابير ما يلي:

- استخدام النقود المطبوعة حديثًا لشراء أصولٍ «غير تقليدية»، مثل السندات الطويلة الأجل والديون الخاصة.
- استخدام النقود المطبوعة حديثًا لدفع الاستقطاعات الضريبية المؤقتة.
- وضْعُ أهدافٍ لأسعار الفائدة الطويلة الأجل؛ على سبيل المثال، التعهُّد بإبقاء سعرِ الفائدة على سندات العشر سنوات أقلَّ من ٢٫٥ في المائة لأربع أو خمس سنوات، حتى إنِ استدعى الأمرُ شراءَ بنك الاحتياطي الفيدرالي هذه السندات.
- التدخُّل في سوق الصرف الأجنبي لدفْعِ قيمةِ عملة البلاد للانخفاض، وتعزيز قطاع الصادرات.
- وضْعُ هدفٍ أعلى للتضخُّم — ٣ أو ٤ في المائة على سبيل المثال — للسنوات الخمس أو حتى العشر القادمة.

وأشار برنانكي إلى أنه ثمة مجموعة كبيرة من التحليلات الاقتصادية والدلائل التي تدعم الفرضيةَ التي تشير إلى أن هذه السياسات سيكون لها تأثيرٌ إيجابيٌّ حقيقيٌّ على النمو والوظائف. (جاءَتْ فكرة وضْعِ هدفٍ للتضخُّم في الأساس من ورقةٍ بحثيةٍ نُشِرت لي عام ١٩٩٨.) وأضاف برنانكي أن التفاصيل ربما لا تكون ذات أهمية كبيرة، وأن ما يقتضيه الأمر حقًّا هو «عزم روزفلت»، و«الرغبة في النضال وخوض التجربة؛ باختصارٍ، عمل كل ما يلزم لكي تنهض البلادُ مرةً أخرى.»

للأسف، لم يتَّبِعْ برنانكي رئيسُ مجلس الاحتياطي الفيدرالي نصيحةَ برنانكي البروفيسور، ولكي نكون مُنصِفين، فقد تحرَّكَ بنكُ الاحتياطي الفيدرالي إلى حدٍّ ما نحو تطبيق النقطة الأولى أعلاه؛ فتَحْتَ المسمَّى الشديد الإرباك «التيسير الكمي»، اشترى البنكُ سنداتٍ حكوميةً طويلةَ الأجل وأوراقًا مالية مدعومةً برهون عقارية، ولكن لم يظهر

أيُّ أثرٍ لعزم روزفلت لعملِ كلِّ ما يلزم؛ فبدلًا من النضال وخوض التجربة، كان بنك الاحتياطي الفيدرالي يسير بخطوات مرتعشة نحو التيسير الكمي من حينٍ لآخَر عندما يبدو الاقتصادُ شديدَ الضعف، ولكن سرعان ما يوقف جهوده حالما تعود الأمورُ إلى نصابها إلى حدٍّ ما.

لماذا كان بنك الاحتياطي الفيدرالي متردِّدًا إلى هذه الدرجة، مع أن كتاباتِ رئيسِه تشير إلى أنه ينبغي له أن يفعل أكثرَ من ذلك بكثيرٍ؟ قد تكون إحدى الإجابات أن الضغوطَ السياسية أرهَبَتْه؛ فقد جُنَّ جنونُ الجمهوريين في الكونجرس بسبب التيسير الكمي، واتَّهَمُوا برنانكي بأنه «حطَّ من قيمة الدولار». ومن الحوادث الشهيرة التحذيرُ الذي وجَّهَه ريك بيري حاكِمُ تكساس لبرنانكي بأن شيئًا «سيئًا جدًّا» قد يحدث له إنْ زار ولاية تكساس.

ولكن قد لا تكون هذه هي القصة كاملة؛ فقد دَرَسَ لورانس بول من جامعة جونز هوبكنز — وهو نفسه أحد أبرز علماء الاقتصاد الكلي — تطوُّرَ نظريات برنانكي على مدار سنواتٍ كما يَظهر في مَحاضِر اجتماعات مجلس الاحتياطي الفيدرالي، وإذا كان لي أن ألَخِّصَ تحليلَ بول، فسوف أقولُ إنه يشير إلى أن برنانكي اجتذبَتْه زمرة بنك الاحتياطي الفيدرالي، وأن ضغوطَ التفكير الجماعي وإغراءَ الزمالة قد دفَعَ برنانكي مع مرور الوقت إلى وضْعٍ أصبحَتْ فيه أولوية الحفاظ على تواضُعِ أهداف الاحتياطي الفيدرالي — ما يجعل الأمورَ أسهلَ على المؤسسة — أعلى من أولوية مساعدة الاقتصاد بأيِّ وسيلة ضرورية. والمفارقة المحزنة هي أن برنانكي انتقَدَ بنك اليابان في عام ٢٠٠٠ لاتخاذه نفسَ الموقف؛ حيث كان غيرَ راغبٍ في «تجربةِ أيِّ شيء ما لم يكن نجاحُه مضمونًا تمامًا.»

أيًّا كانَتِ الأسباب الكامنة وراء سلبية بنك الاحتياطي الفيدرالي، فإنَّ ما أريد أن أشير إليه الآن هو أن جميع الإجراءات الممكنة التي اقترَحَها برنانكي البروفيسورُ لمثلِ هذه الظروف — والتي لم يجرِّبْها عندما أصبَحَ رئيسًا للبنك في الواقع — لا تزال متاحةً. وقد وضَعَ جوزيف جانيون — المسئولُ السابق ببنك الاحتياطي الفيدرالي، الذي يعمل حاليًّا في معهد بيترسون للاقتصاد الدولي — خطةً محدَّدةً أكثرَ جرأةً للتيسير الكمي، وعلى بنك الاحتياطي الفيدرالي أن يمضي قدمًا في تنفيذ هذه الخطة أو ما يماثِلها على الفور، كما أن عليه أن يلتزِمَ بزيادةٍ متواضِعةٍ في التضخُّم — ٤ في المائة مثلًا على مدى السنوات الخمس القادمة — أو عوضًا عن ذلك، يمكنه أن يستهدِفَ قيمةً دولاريةً للناتج

المحلي الإجمالي تنطوي ضمنًا على معدلٍ مماثِلٍ من التضخُّم، وينبغي له كذلك أن يكون على أُهْبَةِ الاستعداد لبذْلِ المزيد من الجهد إذا ثبتَ عدمُ كفايةِ هذه الإجراءات.

هل يمكن أن تُكَلَّلَ مثل هذه التدابيرِ الجريئة من جانب بنك الاحتياطي الفيدرالي بالنجاح؟ ليس بالضرورة، ولكن كما كان برنانكي نفسه يقول: المهم أن نحاوِلَ، ونظلَّ نحاولُ إذا ما ثبتَ عدم كفاية الجولة الأولى. من المرجَّح أن تنجح خطةُ العمل الجريئة لبنك الاحتياطي الفيدرالي، خاصةً إنْ صاحَبَها التنشيطُ المالي الذي وصفْتُه أعلاه، وكذلك إن رافقَتْها إجراءاتٌ قويةٌ في قطاع الإسكان، وهو العمود الثالث لأي استراتيجية تعافٍ.

الإسكان

بما أن جزءًا كبيرًا من مشكلاتنا الاقتصادية يمكن أن يُعزَى إلى الديون التي ركمها مشترو المنازل خلال سنوات الفقاعة، فإحدى الطرق البديهية لتحسين الوضع هي تخفيفُ عبء هذا الدَّيْن. إلا أن محاولاتِ تخفيفِ عبء ملَّاك المنازل قد آلَتْ — بصراحةٍ — إلى فشلٍ ذريعٍ. لماذا؟ يرجع ذلك بالأساس — في رأيي — إلى أن خُطَطَ تخفيفِ أعباء الديون وعملية تنفيذها كان يعوقهما التخوُّفُ من استفادةَ بعض المدينين غير الجديرين بالمساعدة منها؛ وهو ما من شأنه إثارة ردِّ فعلٍ سياسيٍّ عنيفٍ.

سيرًا على مبدأ عزم روزفلت — «إذا لم تنجح في البداية، فاستمِرَّ في المحاولة» — علينا أن نحاوِلَ تخفيفَ عبءِ الديون مرة أخرى، وهذه المرة على أساسِ فهْمِنا أنَّ الاقتصاد في أَمَسِّ حاجةٍ إلى هذه الخطوة، وأنه ينبغي لتلك الحاجة أن تتغلَّبَ على مخاوف وصول بعض فوائدِ عمليةِ تخفيفِ عبءِ الديون إلى أشخاصٍ تصرَّفوا بطريقةٍ غير مسئولة في الماضي.

ولكن، حتى هذه ليسَتِ القصةَ كاملةً؛ فقد أشرتُ آنفًا إلى أن الاستقطاعات العنيفة التي فرضَتْها حكومات الولايات والحكومات المحلية جعلَتْ — على غير المتوقَّع — فكرةَ التنشيط المالي أكثر قبولًا ممَّا كانت عليه في أوائل عام ٢٠٠٩؛ حيث أصبَحَ بإمكاننا الحصولُ على دفعة كبرى بمجرد إبطال هذه الاستقطاعات. وبطريقةٍ مختلفةٍ نوعًا، جعَلَ الركودُ الاقتصادي الطويلُ الأمد إغاثةَ قطاع الإسكان أسهلَ؛ فقد أدَّى الكساد الاقتصادي إلى انخفاضِ أسعار الفائدة، بما في ذلك أسعارُ الفائدة على الرهون العقارية؛ فقد كانت

أسعارُ الفائدة على الرهن العقاري التقليدي في ذروةِ الطفرة العقارية تتخطَّى ٦ في المائة في كثيرٍ من الأحيان، ولكن تلك الأسعار انخفضَتِ الآن إلى أقل من ٤ في المائة.

في الظروف الطبيعية عادةً ما يَستغلُّ أصحابُ المنازل هذا الانخفاضَ في أسعار الفائدة لإعادة تمويل القرض؛ بهدفِ الحدِّ من مدفوعات الفائدة وتحريرِ بعض النقود التي يمكنهم أن ينفقوها على أمور أخرى؛ ما من شأنه أن يُفضِي إلى تعزيز الاقتصاد. إلا أن إرثَ فقاعة الإسكان تمثَّلَ في عددٍ كبيرٍ من أصحاب المنازل الذين يمتلكون أصولًا عقاريةً قليلة جدًّا في منازلهم، وفي عددٍ غير قليل من الحالات يكون الأصلُ العقاري لديهم بالسالب؛ حيث تكون قيمةُ الرهن العقاري أكبرَ من القيمة السوقية للمنزل، وبصفةٍ عامة لا يقبل المُقرِضون إعادةَ التمويل إلا عندما يكون لدى المقترِض أصلٌ عقاريٌّ كافٍ، أو أن يكون قادرًا على دفع مقدمٍ إضافيٍّ.

يبدو الحل واضحًا؛ فَلْنجِدْ وسيلةً للتنازُلِ عن هذه القواعد أو على الأقل تخفيفها؛ وقد كان لدى إدارة أوباما في الواقع برنامجٌ موجَّهٌ لذلك الهدف، هو «برنامج إعادة تمويل المنازل بأسعار معقولة»، ولكن مثله مثل سياسات الإسكان السابقة، كان البرنامج حذرًا جدًّا ومقيَّدًا. ما نحتاج إليه هو برنامجٌ لإعادةِ تمويلٍ واسعةِ النطاق؛ وهو ما ينبغي أن يكون أسهلَ لأن كثيرًا من القروض العقارية مستحَقَّةٌ لمؤسَّستَيْ فاني وفريدي، وقد أُمِّمَتَا بالكامل الآن.

إلا أنَّ مثل هذا البرنامج لم يتحقَّق بعدُ، وهو ما يُعزَى جزئيًّا إلى تباطُؤِ رئيس الوكالة الفيدرالية لتمويل الإسكان، التي تُشرِف على مؤسستَيْ فاني وفريدي. (الرئيس هو مَن يعيِّنُ رئيسَ الوكالة، ولكن يبدو أن أوباما متحرِّجٌ من أن يُملِي عليه ما ينبغي أن يفعل، وأن يُقيله إنْ لم يفعله.) ولكن هذا يعني أن الفرصةَ ما زالَتْ متاحةً. وعلاوةً على ذلك — فكما أوضَحَ جوزيف جانيون من معهد بيترسون — يمكن لإعادة التمويل على نطاقٍ واسعٍ أن تكون واضحةَ الفعالية إن صحبَتْها جهودٌ مخلِصةٌ من جانبِ بنك الاحتياطي الفيدرالي لخفْضِ أسعار الفائدة على الرهون العقارية.

لن تُنهِي إعادةُ التمويلِ الحاجةَ إلى اتِّخَاذِ المزيد من تدابير تخفيفِ عبءِ المديونية، كما أن إبطالَ سياسات التقشُّف في حكوماتِ الولايات والحكوماتِ المحلية لن يلغي الحاجةَ إلى زيادة التنشيط المالي. المهم هنا هو أنه في كلتا الحالتين أتاحَتِ التغييراتُ التي طرأَتْ على الوضْعِ الاقتصادي خلال السنوات الثلاث الماضية الفُرصةَ لاتخاذ بعضِ

الإجراءات التي تتَّسِم بسهولةِ التنفيذ عمليًّا، وإنْ كانَتْ مهمةً إلى حدٍّ مدهِشٍ، لمنح اقتصادنا دَفعةً.

المزيد

قائمة السياسات المذكورة أعلاه أوردناها على سبيل المثال لا الحصر، وثمة جبهاتٌ أخرى يمكن للسياسات — بل يجب عليها — أن تتحرَّكَ فيها، لا سيما التجارة الخارجية؛ فقد كان ينبغي منذ زمنٍ اتِّخَاذُ موقفٍ أكثر تشدُّدًا تجاه الصين وغيرها من المتلاعبين بالعملة، وفرْضُ عقوباتٍ عليهم إذا لزم الأمر. حتى الضوابط البيئية يمكنها أن تلعب دورًا إيجابيًّا؛ فيمكن للحكومة من خلال إعلانها أهدافًا للقيود التي يلزم فرْضُها على انبعاثات الجسيمات وغازات الدفيئة — مصحوبةً بالقواعد التي سوف تُطَبَّق تدريجيًّا مع مرور الوقت — أن تقدِّمَ حافزًا للشركات للإنفاق على التحسينات البيئية الحالية؛ ما يساعد على تسريع وتيرة التعافي الاقتصادي.

لا شكَّ أن بعض تدابير السياسة العامة التي وصفْتُها لن تؤتي ثمارها — في حالة تجربتها — كما كنَّا نأمل، ولكنَّ بعضَ التدابير الأخرى ستؤتي ثمارًا أفضلَ ممَّا كنَّا نتوقَّع. المهم الآن — بصرفِ النظر عن أيِّ تفاصيل — هو العزم على التحرُّك، وعلى اتِّبَاع سياساتٍ تستهدف خلْقَ فرصِ عمل، والاستمرار في المحاولة حتى يتحقَّقَ هدفُ التوظيف الكامل.

أما بشائرُ الأنباء السارة في البيانات الاقتصادية الأخيرة، فهي تؤيِّدُ فكرةَ الإجراءات الجريئة؛ فيبدو — بالنسبة إليَّ على الأقل — الاقتصادُ الأمريكيُّ وكأنَّه يقف على أعتابِ مرحلةٍ جديدةٍ. فقد يكون المحركُ الاقتصاديُّ على وشكِ الدوران، والنموُّ الذاتيُّ الاستدامةِ على وشكِ التحقُّق — لكن هذا ليس مضمونًا بأي حالٍ من الأحوال — لذلك هذا هو تحديدًا الوقتُ المناسِبُ لزيادة الجرعة المنشِّطة للاقتصاد، لا تقليلها.

السؤال الأهم بالطبع هو عمَّا إذا كان في إمكان أيٍّ من أهل السلطة — أو في نيتهم — اتِّبَاعُ نصيحة المناشِدين بزيادة الإجراءات التنشيطية. ألن تمثِّلَ السياسةُ والخلافات السياسية عقبةً على هذا الطريق؟

بلى، ولكن هذا ليس سببًا يدعونا للاستسلام، وهذا هو موضوع الفصل الأخير من هذا الكتاب.

الفصل الثالث عشر

أنهوا هذا الكساد!

بحلول هذا الوقت، أرجو أن أكونَ قد أقنعتُ بعضَ القرَّاء على الأقل بأن الكساد الذي نحياه الآن لا مبرِّرَ له من الأساس؛ فلا داعيَ لهذه المعاناة الشديدة ولا ذلك الدمار الذي لحق بحياةِ الكثيرين. وعلاوةً على ذلك، يمكننا أن نُنهِي هذا الكسادَ بسهولةٍ وسرعةٍ أكثر ممَّا يتخيَّلُ أيُّ شخصٍ، وأعني أيَّ شخصٍ باستثناء أولئك الذين درسوا الطبيعةَ الاقتصادية لاقتصادات الكساد والشواهد التاريخية على كيفية عمل السياسات في تلك الاقتصادات.

إلا أنني على يقينٍ من أنه بحلولِ نهاية الفصل الأخير، حتى القرَّاءُ المتعاطفون سيكونون قد بدءوا في التساؤُلِ عمَّا إذا كان كلُّ ما في العالم من تحليلات اقتصادية يمكن أن يفيد حقًّا أم لا. أَلَيْسَ وضْعُ برنامجٍ للتعافي على النحو الذي وصفْتُه للتوِّ أمرًا مرفوضًا بلا ريب من الناحية السياسية؟ أَلَيْسَ تأييدُ مثل هذا البرنامج مضيعةً للوقت؟

بالنسبة إلى السؤال الأول، فإجابتي هي: ليس بالضرورة. أما السؤال الثاني فإجابتي عليه: قطعًا لا؛ ففُرَصُ حدوثِ تحوُّلٍ حقيقي في السياسات، بعيدًا عن هوس التقشُّف الذي ساد في السنوات القليلة الماضية، ونحو التركيز مجدَّدًا على خلْقِ فُرَصِ العمل؛ أكبرُ بكثيرٍ ممَّا قد تُظهِره لكم الحكمةُ المتعارَفُ عليها. وقد تعلَّمْنا من التجربة الأخيرة درسًا سياسيًّا محوريًّا في أهميته؛ وهو أنه من الأفضل أن ندافِعَ عمَّا نؤمن، ونساندَ ما ينبغي القيام به حقًّا، من أن نحاوِلَ أن نبدو معتدِلين ومنطقيِّين من خلال قبول حجج الخصوم في معظمها. يمكنك أن تتنازَلَ — إنْ لم تجد بُدًّا من ذلك — فيما يتعلَّق بالسياسات، ولكنْ لا تنازُلَ عن الحقيقة أبدًا.

اسمحوا لي أن أبدأ بالحديث عن إمكانيةِ حدوثِ تغييرٍ حاسِمٍ في توجُّهِ السياسات.

لا شيء ينجح مثل النجاح

يُدلِي الخبراءُ دائمًا بتصريحاتٍ واثقةٍ حول ما يريده الناخبون الأمريكيون وما يؤمنون به، وغالبًا ما يُستخدَم هذا الرأي العام المفترَض لتنحيةِ أيِّ اقتراحٍ بإدخال تغييراتٍ كبيرةٍ على السياسات جانبًا، على الأقل من جانب اليسار السياسي؛ فيُقال لنا إن الولايات المتحدة «دولة يمينية وسطية»، وذلك يستبعد أيَّ مبادراتٍ كبرى تتضمَّنُ إنفاقًا حكوميًّا جديدًا.

ولكي نكون مُنصِفين، ثمة حدود — سواء على اليسار أم اليمين السياسي — لا يمكن للسياسات أن تتخطَّاها دون أن تخاطِرَ بكارثةٍ انتخابيةٍ، وقد اكتشَفَ جورج بوش ذلك عندما حاوَلَ خصخصةَ الضمان الاجتماعي بعد انتخابات ٢٠٠٤؛ فلم تَلْقَ تلك الفكرةُ أيَّ قبولٍ لدى عامة الشعب، وسرعان ما توقَّفَتِ الحملةُ الضارية التي حاوَلَ شنَّها في هذا الصدد؛ وأيُّ اقتراحٍ يميل لليبرالية — مثل خطة طرْحِ صيغةٍ حقيقيةٍ من «الرعاية الصحية المؤمَّمة» لجعل نظام الرعاية الصحية بأكمله برنامجًا حكوميًّا مثل الإدارة الصحية للمحاربين القدامى — يُفترَض أنه سوف يلقَى المصيرَ نفسه. ولكن فيما يتعلَّق بالتدابير السياسية التي نتناولها هنا — تلك التدابير التي تحاوِلُ بالأساس إعطاءَ الاقتصاد دفعةً وليس تحويل مساره — فسيكون الرأيُ العامُّ أقلَّ اتِّسَاقًا وحسمًا بالتأكيد ممَّا قد تُوحِي لكم به التعليقاتُ اليوميةُ.

يحِبُّ الخبراءُ — وكذلك مسئولو الشئون السياسية في البيت الأبيض للأسف — أن يسردوا حكاياتٍ مفصلةً حول ما يُفترَض أنه يدور في عقول الناخبين؛ ففي عام ٢٠١١، لخَّصَ جريج سارجنت — الكاتبُ في واشنطن بوست — الحججَ التي كان يستخدمها مساعِدو أوباما لتبريرِ التركيز على خفض الإنفاق بدلًا من خلق فُرَصِ العمل، قائلًا: «من شأن عقْدِ صفقةِ عجزٍ كبيرة أن يطمئن الناخبين المستقلين الذين يخشون خروجَ البلاد عن السيطرة، ويظهر أوباما بمظهرِ الشخص الناضج الذي أعاد واشنطن للعمل من جديدٍ، ويسمح للرئيس بأن يخبر الديمقراطيين بأنه وضَعَ الاستحقاقاتِ على أساسٍ ماليٍّ أكثرَ صلابةً، ويمهِّدُ الطريقَ أمام تنفيذ أولوياتٍ أخرى في وقتٍ لاحِقٍ.»

إذا تحدَّثت إلى أيِّ عالِمٍ سياسيٍّ درس السلوك الانتخابي بالفعل، فسيسخر من فكرة انخراط الناخبين في مثل ذلك التفكير المعقَّد من قريبٍ أو بعيدٍ؛ وجميع علماء السياسة بوجهٍ عامٍّ يزدرون ما يطلِق عليه ماثيو إجلاسيوس — من مجلة سلايت — مغالطاتِ الخبراء، وهو اعتقادُ كثيرٍ من المعلِّقين السياسيين أنَّ القضايا المفضَّلة لديهم هي

نفسها — بأعجوبةٍ ما — القضايا التي تهمُّ الناخبين؛ فالناخبون الحقيقيون مشغولون بوظائفهم وأطفالهم وحياتهم بوجه عام، وليس لديهم الوقت ولا الرغبة لدراسةِ قضايا السياسات عن كثب، ناهيك عن تحليل التفاصيل السياسية الدقيقة مثلما تفعل صفحاتُ الرأي في الصحف. ما يلاحظونه — ويصوِّتون على أساسه — هو ما إذا كان الاقتصادُ في تحسُّنٍ أم تدهورٍ. وتشير التحليلات الإحصائية إلى أن معدلَ النمو الاقتصادي في الأرباع الثلاثة التي تسبق الانتخاباتِ هو العامل الأهم بلا مُنازِعٍ في تحديدِ نتائجِ الانتخابات.

الدرس المستفاد هنا — وهو الدرس الذي فشِلَ فريقُ أوباما في استيعابه حتى وقتٍ متأخِّرٍ للأسف — هو أن الاستراتيجيةَ الاقتصادية الأنجحَ من الناحية السياسية ليسَتْ هي تلك التي تحظَى بقبولِ مجموعاتِ التركيز — ناهيك عن التي تحظَى بقبولِ الصفحة الرئيسية لصحيفة واشنطن بوست — وإنما هي الاستراتيجية التي تحقِّقُ النتائجَ المنشودة فعلًا. فأيًّا كان مَن سيجلس في البيت الأبيض العامَ المقبِلَ، فإنه سيخدم مصالحه السياسية أكثر إذا ما أقدَمَ على التصرُّفِ الصائب من وجهةِ النظر الاقتصادية؛ وهو ما يعني القيامَ بكلِّ ما يلزم لإنهاء هذا الكساد. وإذا كان كلٌّ من السياساتِ المالية والنقدية التوسُّعية وتخفيفِ عبء الديون هو الطريقَ لتحريك عجلة الاقتصاد — وأرجو أن أكونَ قد أقنعتُ بعضَ القرَّاء على الأقل بأن هذا هو الطريق الصحيح — فسيكون اتِّباعُ هذه السياسات تصرُّفًا ذكيًّا من الناحية السياسية، إضافةً إلى أنه سيخدم المصلحةَ الوطنيةَ.

ولكن هل ثمة أيُّ فرصةٍ في الواقع لسَنِّ هذه السياسات في صورة تشريعاتٍ؟

الاحتمالات السياسية

سوف تُعقَد انتخابات أمريكية في نوفمبر بطبيعة الحال، ولا يمكننا توقُّعُ شكلِ المشهد السياسي بعدها على الإطلاق، إلا أنه يبدو أنَّ ثمة ثلاثةَ احتمالاتٍ رئيسية: إعادة انتخاب الرئيس أوباما واستعادة الديمقراطيين السيطرة على الكونجرس أيضًا؛ أو فوز أحد الجمهوريين — ميت رومني على الأرجح — بالانتخابات الرئاسية، ويسيطر الجمهوريون على مجلس الشيوخ كما يسيطرون على مجلس النوَّاب؛ أو إعادة انتخاب أوباما في مواجَهةِ أغلبيةٍ معاديةٍ في أحد المجلسين التشريعيَّين على الأقل. ما الذي يمكن عمله في كلٍّ من هذه الحالات؟

من البديهي أن الحالة الأولى — وهي فوز أوباما — تجعل من الأسهل تصوُّرُ قيامِ الولايات المتحدة بما يلزم لاستعادة حالة التوظيف الكامل للعمالة. في الواقع، ستحصل إدارةُ أوباما على فرصةِ إعادة المحاولة، لاتخاذ الخطوات القوية التي عجزَتْ عن اتخاذها في عام ٢٠٠٩. وحيث إنه من غير المرجَّح أنْ تتوافر لدى أوباما أغلبيةٌ تتيح التغلُّبَ على المماطلة السياسية في مجلس الشيوخ، فسوف يتطلَّبُ اتخاذُ تلك الخطوات القوية إعمالَ أداة التسوية، وهو الإجراء الذي لجَأَ إليه الديمقراطيون لتمرير إصلاحات الرعاية الصحية، الذي استخدَمَه بوش لتمرير التخفيضَيْن الضريبيَّيْن اللذين أجراهما؛ فَلْيكن. وإذا حذَّرَه المستشارون المتخوِّفون من التداعيات السياسية، فعلى أوباما أن يتذكَّرَ الدرسَ الصعبَ المستفاد من فترةِ ولايته الأولى؛ أَلَا وهو أن أفضَلَ استراتيجيةٍ اقتصاديةٍ من الناحية السياسية هي التي تحقِّقُ تقدُّمًا ملموسًا.

أما فوزُ رومني فسيؤدِّي إلى وضْعٍ مختلِفٍ تمامًا بطبيعة الحال؛ فإذا تمسَّكَ رومني بالعقيدة الجمهورية المتشدِّدة، فسيرفض بالطبع أيَّ إجراءٍ من النوعية التي دعوتُ إليها.

إلا أنه ليس من الواضح ما إذا كان رومني يؤمِن بأيٍّ من الأشياء التي يقولها حاليًّا؛ فمستشاراه الاقتصاديان الرئيسيان — جريجوري مانكيو من جامعة هارفرد، وجلين هابَرد من جامعة كولومبيا — جمهوريَّان ملتزمان، ولكنهما كينزيان أيضًا إلى حدٍّ كبيرٍ من حيث وجهات نظرهما المتعلِّقة بالاقتصاد الكلي. والحقيقة أنه في بداية الأزمة، دَعَا مانكيو إلى رفع بنك الاحتياطي الفيدرالي معدلَ التضخُّم المستهدف ارتفاعًا حادًّا، وهو اقتراحٌ كان ولا يزال مكروهًا لدى معظم أعضاء حزبه، وقد أحدَثَ اقتراحُه الضجةَ السياسيةَ المتوقَّعة؛ ومن ثَمَّ التزَمَ الصمتَ فيما يتعلَّق بهذه القضية. ولكن يمكننا على الأقل أن نأملَ بأن يحمل المقرَّبون من رومني وجهاتِ نظرٍ أكثر واقعيةً بكثيرٍ ممَّا يقوله هو في خطاباته، وأنه فور فوزه بالمنصب سيخلع قناعه، ويكشف لنا حقيقتَه العملية الكينزية.

أعلم، أعلم، إنَّ تمنِّي أن يكون أحدُ الساسة محتالًا تمامًا، ولا يؤمن بأيٍّ من الأشياء التي يدَّعِي الإيمانَ بها، ليس هو الطريقةَ المثلى لقيادة أمةٍ عظيمةٍ، وهو بالتأكيد ليس سببًا للتصويت لذلك السياسي! إلا أن الدفاع عن قضية خلْقِ فُرَصِ العمل قد لا يكون جهدًا ضائعًا، حتى لو حصَلَ الجمهوريون على كلِّ شيءٍ في نوفمبر المقبِل.

وأخيرًا، ماذا عن الحالة العالية الأرجحية المتمثِّلة في عودةِ أوباما إلى البيت الأبيض، في حين لا تصل أغلبيةٌ ديمقراطيةٌ إلى الكونجرس؟ ما الذي ينبغي على أوباما فعله

آنذاك؟ وما هي آفاقُ العمل؟ جوابي هو أنه على الرئيس — والديمقراطيين الآخَرين، وكلِّ اقتصاديٍّ كينزيِّ التوجُّهِ ومعروفٍ لدى العامة — أن يدعو إلى خَلْق فُرَصِ العمل بقوةٍ وباستمرارٍ، ويستمر في الضغط على مَن يعرقلون جهودَ خلق فُرَصِ العمل في الكونجرس.

لم تكن هذه طريقةَ عملِ إدارة أوباما في أول عامين ونصفٍ لها. لدَيْنا الآن عددٌ من التقارير عن عملياتِ اتخاذِ القرار الداخلية في الإدارة من ٢٠٠٩ حتى ٢٠١١، وتشير كلُّها إلى أن المستشارِين السياسيِّين للرئيس حَثُّوه على ألَّا يطالِبَ أبدًا بأشياء قد لا يحصل عليها، على أساس أن ذلك قد يجعله يبدو ضعيفًا. وعلاوةً على ذلك، رُفِضَتِ اقتراحاتُ المستشارين الاقتصاديين — مثل كريستينا رومر — التي دعَتْ إلى زيادة الإنفاق على خلقِ فُرَص عمل، بزعم أن الجمهورَ لا يؤمن بتلك التدابير، وأن ما يقلقه هو العجز.

إلا أن نتيجةَ هذا الحذرِ كانَتْ أنَّ اقتناعَ الرئيس نفسه بهواجس العجز ودعوات التقشُّف اقترَنَ بتحوُّلِ الخطاب الوطني كله بعيدًا عن خلق فُرَصِ العمل. وفي الوقت نفسه، ظلَّ الاقتصاد ضعيفًا، ولم تجد الجماهيرُ سببًا لعدم إلقاء اللوم على الرئيس؛ لأنه لم يتَّخِذْ موقفًا مختلفًا بوضوحٍ عن ذلك الذي اتَّخَذَه الحزب الجمهوري.

وفي سبتمبر ٢٠١١، غيَّرَ البيت الأبيض سياستَه أخيرًا، وقدَّمَ اقتراحًا لخلْقِ فُرَصِ عمل أقلَّ بكثيرٍ ممَّا دعوتُ إليه في الفصل الثاني عشر، غير أنه كان أكبرَ بكثيرٍ ممَّا كان متوقَّعًا. ولم يكن ثمة أيُّ فرصةٍ لتمرير الاقتراح عبر مجلس النوَّاب بأغلبيته الجمهورية، وأشار نعوم شايبر من مجلة نيو ريبابليك إلى أن مسئولي الشئون السياسية في البيت الأبيض «بدءوا يُعرِبون عن قلقهم من أن حجم حزمةِ التدابير التنشيطية سيمثِّل عبئًا، ويحثُّون الأشخاصَ المعنِيِّين بتفاصيل تلك التدابير على الحدِّ منها.» إلا أن أوباما وقَفَ في صفِّ الاقتصاديين هذه المرة، وأثبَتَ ضمنيًّا أنَّ مسئولي الشئون السياسية لا يُجِيدون عملهم. كان ردُّ الفعل الشعبي إيجابيًّا بصفةٍ عامةٍ، في حين وُضِعَ الجمهوريون في موقفٍ حَرِجٍ لعرقلتهم المشروعَ.

وفي أوائل هذا العام — ومع التحوُّل الملحوظ لدفة النقاش نحو التركيز على فُرَصِ العمل من جديدٍ — اتَّخَذ الجمهوريون موقفًا دفاعيًّا؛ ونتيجةً لذلك، استطاعَتْ إدارة أوباما الحصولَ على جزءٍ كبيرٍ ممَّا أرادَتْ — تمديد الخَصم على ضريبة الرواتب الذي

يساعِد على وضْعِ النقود في جيوب العمَّال، وتمديد أقصر أمدًا لإعانة البطالة — دون أن تضطرَّ لتقديم تنازلاتٍ كبيرةٍ.

باختصارٍ، إن تجربة أوباما في فترة ولايته الأولى تشير إلى أن تجنُّبَ الحديث عن الوظائف لمجرد أنك لا تعتقد أنك تستطيع تمريرَ التشريعات اللازمة لخلق فرص العمل، استراتيجيةٌ فاشلةٌ حتى على المستوى السياسي. ومن ناحيةٍ أخرى، فإن التأكيدَ على الحاجة لخلق فُرَص العمل يمكن أن يكون تصرُّفًا سياسيًّا سليمًا، ويمكنه أن يضغط على الطرف الآخَر بما يكفي للوصولِ إلى سياساتٍ أفضلَ أيضًا.

أو ببساطةٍ، ليس ثمة سببٌ يَثْنِينا عن قولِ الحقيقة فيما يتعلَّقُ بهذا الكسادِ؛ وهو الأمر الذي يُعِيدني إلى نقطةِ البداية في هذا الكتاب.

واجِبٌ أخلاقيٌّ

ها نحن أولاء، بعد مرور أكثر من أربع سنوات على بدايةِ وقوعِ اقتصادِ الولايات المتحدة في الركود، وعلى الرغم من أن الركود ربما يكون قد انتهى، فإن الكساد باقٍ. ربما اتجهت البطالة نحو الانحسار قليلًا في الولايات المتحدة (وإنْ كانَتْ ترتفع في أوروبا)، لكنها ظلَّتْ عند مستوياتٍ لم يكن تصوُّرُها ممكنًا قبل فترةٍ ليست بالطويلة، وهي حاليًّا غير مفرطة. يعاني عشراتُ الملايين من مواطنينا محنةً كبرى، وتتآكَلُ الآفاقُ المستقبلية لشباب اليوم مع كلِّ شهرٍ يمرُّ، وهذا كله غير ضروري.

الحقيقة هي أننا نمتلك المعرفةَ والأدواتِ اللازمة للخروج من هذا الكساد، بل إنه يمكننا من خلال تطبيقِ المبادئ الاقتصادية المعمول بها منذ زمنٍ — التي عزَّزَتِ الأحداثُ الأخيرة من صحتها — أن نعود إلى حالة التوظيف الكامل سريعًا جدًّا، ربما خلال أقلَّ من عامين.

وكلُّ ما يعرقل التعافي هو نقصُ وضوحِ الفكر والإرادة السياسية، ويجب على كلِّ مَن يملك أن يُحدِث تغييرًا — من الاقتصاديين المحترفين إلى الساسة والمواطنين المعنيِّين — أن يبذل كلَّ ما في وسعه لعلاج هذا النقص. يمكننا إنهاء هذا الكساد، وعلينا أن نحارِبَ من أجل السياسات التي ستفي بهذا الغرض، بدءًا من هذه اللحظة.

تذييل

ماذا نعرف حقًّا عن آثار الإنفاق الحكومي؟

تتمثَّل إحدى الأفكار الرئيسية لهذا الكتاب في أنه في ظلِّ اقتصادٍ يعاني الكسادَ العميق — حين تكون أسعارُ الفائدة التي يمكن للسلطات النقدية التحكُّمُ بها قريبةً من الصفر — نحتاج إلى زيادة الإنفاق الحكومي، لا إلى خفضه. فقد كانت موجةُ الإنفاق الفيدرالي هي ما تسبَّبَ في إنهاء الكساد الكبير، ونحن بحاجةٍ ماسة إلى شيء مماثِلٍ في يومنا هذا.

ولكن، كيف لنا أن نتيقَّنَ من أن زيادة الإنفاق الحكومي من شأنها أن تعزِّزَ النموَّ والعمالة؟ فكثيرٌ من السياسيين يعارِضون هذه الفكرةَ بشراسةٍ، ويُصِرُّون على أن الحكومة لا تستطيع أن تخلق فُرَصَ العمل، كما أن بعضَ الاقتصاديين أَبْدَوا استعدادًا لتبنِّي الرأي نفسه؛ فهل تنحصر المسألةُ في اتِّبَاع مَن يَبْدُون منتمين لنفس قبيلة المرء السياسية؟

هذا لا ينبغي أن يكون؛ فالولاء القبلي لا ينبغي أن يؤثِّرَ على وجهةِ النظر إزاء الاقتصاد الكلي بأكثر ممَّا يؤثِّر على وجهة النظر إزاء نظرية التطوُّر أو التغيُّر المناخي مثلًا ... رغم أن هذا قد يحدث للأسف.

على أي حال، ما أودُّ أن أشير إليه هنا هو أن قضيةَ كيفيةِ عمل الاقتصاد ينبغي تسويتُها على أساس الأدلة لا التحيُّزات المسبقة، وإحدى الفوائد القليلة لهذا الكساد هي طفرةُ الأبحاث الاقتصادية القائمة على الأدلة التي تتناوَلُ آثارَ التغيُّر في الإنفاق الحكومي؛ فما الذي تخبرنا به هذه الأدلة؟

قبل أن أتمكَّنَ من الإجابة على هذا السؤال، أودُّ أن أتحدَّثَ بإيجازٍ عن الشِّراك التي ينبغي لنا أن نتجنَّبَ الوقوعَ فيها.

مشكلة الارتباط

قد تظنون أن السبيلَ إلى تقييم آثار الإنفاق الحكومي على الاقتصاد هو أن ننظرَ ببساطةٍ إلى العلاقة بين مستويات الإنفاق والأشياء الأخرى، مثل النمو والعمالة، والحقيقة هي أنه حتى العالمون ببواطن الأمور قد يقعون أحيانًا في فخِّ الخلطِ بين الارتباط والسببية (انظر نقاشِ الديون والنمو في الفصل الثامن). ولكن اسمحوا لي أن أحاوِلَ أن أحرِّرَكم من فكرة فائدة هذا الإجراء، من خلال الحديث عن مسألةٍ ذاتِ صلةٍ؛ وهي: آثار معدلات الضرائب على الأداء الاقتصادي.

كما تعلمون بالتأكيد، فمن الأمور المسَلَّم بها لدى اليمين الأمريكي أن الضرائب المنخفضة هي مفتاح النجاح الاقتصادي، ولكن لنفترِضْ أننا ننظر إلى العلاقة بين الضرائب — تحديدًا نسبة الناتج المحلي الإجمالي المحصَّل في صورة ضرائب فيدرالية — والبطالة على مدى السنوات العشر الماضية؛ فسيكون ما نراه هو الآتي:

السنة	نسبة الضرائب (٪)	معدلات البطالة (٪)
٢٠٠٠	٢٠,٦	٤
٢٠٠٣	١٦,٢	٦
٢٠٠٧	١٨,٥	٤,٦
٢٠١٠	١٥,١	٩,٦

إذَنْ، فقد كانَتِ البطالةُ منخفضةً في سنوات ارتفاع الضرائب، والعكس صحيح. من الواضح إذَنْ أن وسيلةَ الحدِّ من البطالة هي رفع الضرائب!

حتى مَن يعارضون مِنَّا هوسَ الاستقطاعات الضريبية جُملةً وتفصيلًا لا يصدِّقون هذا الكلام. لماذا؟ لأن العلاقةَ الارتباطية المذكورة هنا زائفةٌ بالتأكيد؛ فعلى سبيل المثال، كانت نسبةُ البطالة منخفضةً نسبيًّا في عام ٢٠٠٧ لأن الاقتصاد كان لا يزال مدعومًا

بطفرة الإسكان، وذلك المزيج المكوَّن من الاقتصاد القوي والمكاسب الرأسمالية الكبيرة أدَّى إلى زيادة الإيرادات الفيدرالية؛ ممَّا جعَلَ الضرائبَ تبدو مرتفعةً. وبحلول عام ٢٠١٠، كانت الطفرة قد تحوَّلَتْ إلى هبوطٍ، صاحَبَه هبوطٌ في الاقتصاد والإيرادات الضريبية على حدٍّ سواء؛ فقد كانت قياساتُ مستوياتِ الضرائب نتيجة لأمور أخرى، ولم تكن متغيِّرًا مستقلًّا يحرِّك الاقتصاد.

وطالما لاحقَتْ مشكلاتٌ مشابهةٌ أيَّ محاولةٍ لاستخدام الارتباطات التاريخية لتقييم آثارِ الإنفاق الحكومي؛ فلو كان الاقتصاد عِلمًا قابلًا للاختبار المعملي، لَاستطعنا حلَّ هذه المشكلة عن طريق إجراء تجارب مقارَنة، ولكنه ليس قابلًا للاختبار. يقدِّم علمُ الاقتصاد القياسي — وهو فرعٌ متخصِّصٌ من علم الإحصاء من المفترض أن يساعدنا في التعامُل مع مثل هذه الحالات — مجموعةً متنوِّعةً من أساليب «التعرُّف» على العلاقات السببية الحقيقية. لكن في الحقيقة حتى خبراء الاقتصاد نادرًا ما يقتنعون بتحليلات الاقتصاد القياسي المعقَّدة، وخاصةً إذا كانَتِ القضيةُ موضع النقاش مشحونةً بالأبعاد السياسية إلى هذا الحدِّ؛ فما الذي يمكننا فعله إذَنْ؟

كان الحلُّ في دراسات الآونة الأخيرة هو البحث عن «التجارب الطبيعية» — أي المواقف التي يمكننا أن نتأكَّدَ فيها تمامًا من أن التغييراتِ التي تطرأ على الإنفاق الحكومي لم تأتِ استجابةً للتطوُّرات الاقتصادية، ولا هي مدفوعة بقوًى تعمل على تحريك الاقتصاد عبر قنوات أخرى أيضًا. من أين تأتي مثل هذه التجارب الطبيعية؟ للأسف، تأتي هذه التجارب أساسًا من الكوارث، مثل الحروب أو التهديد بالحرب، والأزمات المالية التي تجبر الحكوماتِ على خفض الإنفاق بصرفِ النظر عن حالة الاقتصاد.

الكوارث والحروب والنقود

كما ذكرتُ آنفًا، منذ بداية الأزمة حدثَتْ طفرةٌ في الأبحاث المعنِيَّة بآثار السياسة المالية على الإنتاج والعمالة. هذا المتن البحثي آخِذٌ في النمو بسرعةٍ، كما أن الكثيرَ منه مفرط التخصُّص، ممَّا لا يسمح لي بتلخيصه هنا، ولكنني سأعرض بعضَ أبرز نقاطه.

أولًا: نظَرَ روبرت هول، من جامعة ستانفورد، إلى آثارِ التغيُّرات الكبيرة في مشتريات الحكومة في الولايات المتحدة، والتي كانَتْ معتمدةً بالكامل على الحروب، وتحديدًا الحرب العالمية الثانية والحرب الكورية. يقارِنُ الشكلُ التالي التغيُّراتِ في الإنفاق العسكري الأمريكي بالتغيُّرات في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي — قياسًا على نسبةِ كلٍّ منهما من

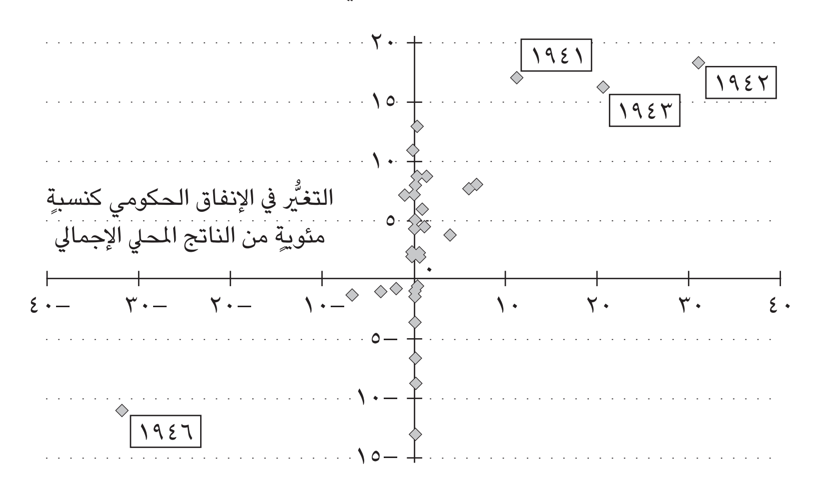
الناتج المحلي الإجمالي للعام السابق — في الفترة من ١٩٢٩ وحتى ١٩٦٢ (لم تحدث تغيُّراتٌ كبيرة بعدها). تمثِّل كلُّ نقطةٍ سنةً واحدةً، وقد عرَّفتُ النقاطَ المقابلةَ للسنوات التي شهدَتْ حشدًا كبيرًا خلال الحرب العالمية الثانية، وكذلك تلك التي شهدَتِ التسريحَ الواسع النطاق الذي تلا الحربَ مباشَرةً؛ فمن الواضح أن نقلاتٍ كبيرةً حدثَتْ في السنوات التي لم تشهد أحداثًا تتعلَّقُ بالإنفاق العسكري، لا سيما الركود الذي امتدَّ من ١٩٢٩ وحتى ١٩٣٣، والتعافي الذي امتدَّ من ١٩٣٣ إلى ١٩٣٦. لكنَّ كلَّ سنة شهدَتْ زيادةً كبيرةً في الإنفاق، شهدَتْ أيضًا نموًّا قويًّا، وكان العام الذي شهد انخفاضًا في الإنفاق العسكري عقب الحرب العالمية الثانية عامًا من التراجُع الحادِّ في الإنتاج.

يشير هذا بوضوحٍ إلى أن زيادةَ الإنفاق الحكومي تُفضِي بالفعل إلى النموِّ، ومن ثَمَّ إلى فرص العمل. أمَّا السؤال التالي فهو: ما الأثر المقابل لكلِّ دولارٍ من الإنفاق؟ إن البياناتِ الأمريكيةَ المتعلِّقة بالإنفاق العسكري مخيبةٌ للآمال قليلًا في هذا الصدد؛ حيث تشير إلى أن كلَّ دولارٍ يُنفَق، يقابله حوالي ٠٫٥٠ دولار من النمو، ولكن إذا كنتَ على درايةٍ بالتاريخ في أوقات الحرب، فستدرك أنَّ هذا قد لا يكون دليلًا صائبًا يرشدنا إلى ما يمكن أن يَحدث الآن إذا قُمْنا بزيادة الإنفاق. فعلى أي حال، أثناءَ الحرب العالمية الثانية قُمِعَ إنفاقُ القطاع الخاص بشكلٍ متعمدٍ، من خلال نظام الحصص وفرض قيود على أعمال الإنشاء الخاصة. وأثناء الحرب الكورية، حاولَتِ الحكومةُ تجنُّبَ ضغوط التضخُّم عن طريق رفْعٍ حادٍّ للضرائب؛ لذلك فمن المرجح أن تحقِّقَ زيادةُ الإنفاق الآن مكاسِبَ أكبرَ.

أكبر إلى أي حدٍّ؟ للإجابة على هذا السؤال سيكون من المفيد أن نجدَ تجاربَ طبيعيةً تخبرنا عن آثار الإنفاق الحكومي في ظلِّ ظروفٍ تشبه ما نواجِهُهُ اليومَ. للأسف لا توجد تجاربُ من هذا القبيل بنفس جودةِ تجربةِ الحرب العالمية الثانية ووضوحها، إلا أنه ثمة بعض الطرق المفيدة للحصول على هذه الإجابة.

إحدى هذه الطرق هو الغوص في أعماق الماضي؛ فكما أوضَحَ المؤرِّخَان الاقتصاديان باري آيكِنجرين وكيفِن أورورك، دخلَتِ الدول الأوروبية — واحدةً تلو الأخرى — في سباقٍ للتسلُّح خلال ثلاثينيات القرن العشرين، في ظلِّ ظروفٍ تشبه الظروفَ السائدةَ الآن من حيث ارتفاعِ معدلات البطالة وأسعار الفائدة التي تقترب من الصفر. وفي عملهما مع طلابهما، استخدَمَ الباحثان بياناتٍ اعترفَا بأنها غير مترابطة من تلك الحقبة، في محاولةٍ لتقدير تأثير تغيُّرات الإنفاق المدفوعة بسباق التسلُّح على الإنتاج، وتوصَّلَا إلى

الإنفاق الحكومي والنمو، ١٩٢٩–١٩٦٢



كانَتْ الارتفاعاتُ والانخفاضاتُ الكبيرة في الإنفاق الحكومي المتركِّزة في فترتَيِ الحرب العالمية الثانية والحرب الكورية مرتبطةً بدوراتِ ازدهارٍ وهبوطٍ في نشاط الاقتصاد ككلٍّ (المصدر: مكتب التحليل الاقتصادي).

مردودٍ أكبرَ بكثيرٍ لكلِّ دولارٍ يُنفَق (أو لنكُنْ أكثرَ دقةً، لكلِّ ليرة ومارك وفرنك، وما إلى ذلك).

ثمة خيارٌ آخَر، وهو المقارَنةُ بين مناطِق الولايات المتحدة؛ أوضحَتْ إيمي ناكامورا ويون ستينسون من جامعة كولومبيا أن بعضَ الولايات الأمريكية طالما كان حجمُ الصناعات الدفاعية فيها أكبرَ بكثيرٍ من غيرها؛ على سبيل المثال، طالما حظِيَتْ كاليفورنيا بتركُّزٍ كبيرٍ من متعهِّدِي الصناعات الدفاعية، خلافًا لإلينوي. وفي الوقت نفسه، كان الإنفاقُ على الدفاع على المستوى الوطني متذبذِبًا بشدة؛ حيث شهِدَ ارتفاعًا حادًّا في فترةِ حُكْمِ ريجان، ثم تراجَعَ بعد نهاية الحرب الباردة. وعلى المستوى الوطني، تَحجب آثارُ هذه التغيُّرات عوامِلَ أخرى، لا سيما السياسة النقدية؛ فقد رفَعَ بنكُ الاحتياطي

الفيدرالي أسعارَ الفائدة ارتفاعًا حادًّا في أوائل ثمانينيات القرن العشرين، بالتزامن مع فترة الحشد التي شهدها عصر ريجان، ثم خفضها بصورةٍ حادةٍ في أوائل تسعينيات القرن العشرين. ولكن لا يزال بإمكانكم الشعورُ بتأثيرِ الإنفاق الحكومي من خلال ملاحَظةِ التأثير المتمايز عبر الولايات؛ وعلى هذا الأساس، يقدِّرُ ناكامورا وستينسون أنَّ كلَّ دولار يُنفَق يزيد الإنتاجَ بنحو ١٫٥ دولار.

إذَنْ، فالنظر إلى آثار الحروب — بما في ذلك سباقاتُ التسلُّح التي تسبق الحروبَ، وتقليصُ حجمِ الجيش الذي يتبعها — يخبرنا الكثيرَ عن آثار الإنفاق الحكومي؛ ولكن هل الحروبُ هي الطريقة الوحيدة للحصول على إجابةٍ لهذا السؤال؟

فيما يتعلَّق بالزيادات الكبيرة في الإنفاق الحكومي، فالإجابة للأسف هي: نعم. فبرامج الإنفاق الكبيرة نادرًا ما تَحْدث إلا استجابةً للحرب أو تهديدها، إلا أن الخفض الكبير في الإنفاق يحدث في بعض الأحيان لسببٍ آخَر؛ وهو قلق صنَّاع السياسات الوطنية حيالَ العجز الكبير في الميزانية والديون أو إحداهما، وخفضهم الإنفاقَ في محاولةٍ لضبط الوضع المالي؛ وعليه فإن التقشُّفَ — مثله في ذلك مثل الحرب — يمكن أن يفيدنا بخصوص آثار السياسة المالية.

وبالمناسبة فإنه من المهم أن ننظر إلى التغييرات في السياسة، وليس فقط إلى الإنفاق الفعلي؛ فالإنفاق في النُّظُم الاقتصادية الحديثة يتغيَّر — مثله مثل الضرائب — وفقًا لحالة الاقتصاد، بطرقٍ يمكن أن تنتج ارتباطات زائفة. على سبيل المثال، شهد الإنفاق الأمريكي على إعانات البطالة ارتفاعًا كبيرًا في السنوات الأخيرة، حتى مع ازديادِ ضعف الاقتصاد، ولكنَّ اتجاهَ العلاقة السببية يسير من البطالة إلى الإنفاق، وليس العكس. ومن ثَمَّ، فتقييمُ آثار التقشُّف يتطلَّب دراسةً مدقِّقةً للتشريع الفعلي المستخدَم لإعمال هذا التقشُّف.

لحسن الحظ، أنهى الباحثون في صندوق النقد الدولي الجزءَ العملي من هذه المهمة؛ حيث حدَّدوا ما لا يقل عن ١٧٣ حالةً للتقشُّف المالي في الدول المتقدِّمة في الفترة من ١٩٧٨ وحتى ٢٠٠٩، وقد وجدوا أن سياسات التقشُّف يتبعها انكماشٌ اقتصاديٌّ وارتفاعٌ في معدلات البطالة.

الحديث يطول كثيرًا في هذا الأمر، ولكنني آمل أن يكون هذا الاستعراضُ الموجز قد أفادكم بما نعرفه وكيف عرفناه، كما آمل أكثرَ في أنكم حين تقرءون كتاباتٍ لي أو لجوزيف ستيجليتز أو كريستينا رومر، مفادها أن خفْضَ الإنفاق في مواجهة هذا الكساد

سوف يزيد الأمور سوءًا، وأن الزيادةَ المؤقتة في الإنفاق يمكن أن تساعدنا على التعافي؛ لن تقولوا: «حسنًا، هذا رأيه.» كما أكَّدَ رومر في خطابه الأخير عن الأبحاث في مجال السياسة المالية.

فالأدلة على أهمية السياسة المالية أقوى الآن ممَّا كانت عليه في أيٍّ وقتٍ مضى، الأدلة على أن التنشيط المالي يساعد الاقتصادَ على زيادة الوظائف، وأن خفْضَ عجز الميزانية يقلِّلُ النموَّ، على الأقل على المدى القصير. إلا أن تلك الأدلة لا يبدو أنها تجد سبيلًا إلى القائمين على العملية التشريعية.

وهذا هو ما نحتاج إلى تغييره.


هنداوي